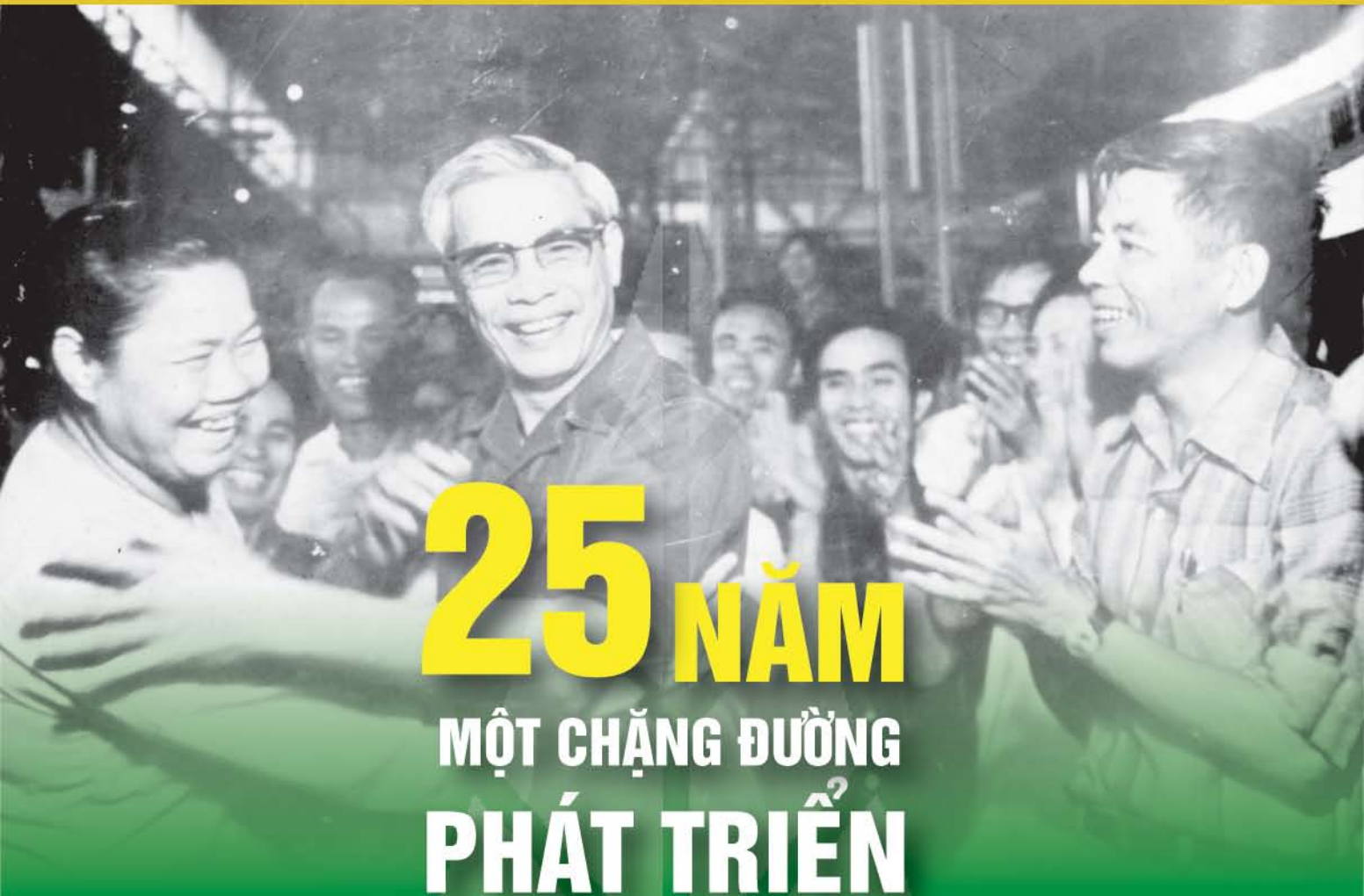


vinataba

WWW.VINATABA.COM.VN

BẢN TIN



LƯU HÀNH NỘI BỘ



vinataba
(1985-2010)

Trong số này

Địa chỉ liên hệ:

Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam
25A Lý Thường Kiệt
Quận Hoàn Kiếm - Hà Nội
ĐT: 04.38265778 – 04.38251380
Fax: 04.38265777
Website: <http://www.vinataba.com.vn>
Bản tin Vinataba
Xuất bản 3 tháng 1 kỳ

Chỉ đạo nội dung:

Ông Nguyễn Thái Sinh
Chủ tịch HĐQT

Trưởng ban Biên tập:

Ông Bùi Nhật Tiến
Phó Tổng Giám đốc

Ban Biên tập:

Ông Nguyễn Chí Nhân
Ông Phan Văn Tạo
Ông Đinh Mạnh Hùng
Ông Trịnh Hoàng Long
Bà Trần Thị Hoàng Mai
Bà Châu Hồng Nga
Ông Huỳnh Kim Nhựt
Ông Nguyễn Đức Thanh
Ông Nhâm Minh Thuận
Ông Nguyễn Đình Trường
Ông Lê Trung Hải
Ông Lương Đức Ngọc
Ông Trần Văn Mỹ
Bà Bùi Thu Hà

Thư ký Ban biên tập:

Ngô Thị Ngọc Duyên
Điện thoại: (04) 22401004;
Di động: 0912339445
Email: duyennn@vinataba.com.vn

- *Thư của Chủ tịch HĐQT gửi lãnh đạo và CBCNV...* (Tr. 3)
- *Khẳng định vị trí tiên phong: PV Thứ trưởng Bộ Công Thương Nguyễn Nam Hải* (Tr.6)
- *Nhớ lại “Một trận đánh táo bạo...”* (Tr.9)
- *Công đoàn TCT Thuốc lá Việt Nam: Tích cực tham gia hoạt động xã hội và chăm lo tốt đời sống người lao động* (Tr.12)
- *Vinataba: Chung tay vì cộng đồng* (Tr.15)
- *Khắc sâu lời dạy của Bác Hồ: Thuốc lá Thăng Long vững vàng vượt khó* (Tr.17)
- *Công ty XNK Thuốc lá: Một phần tư thế kỷ tạo dựng thị trường* (Tr.22)
- *Công ty LD Thuốc lá BAT – Vinataba: 8 năm xây dựng và phát triển* (Tr.24)
- *Tầm nhìn thương hiệu trong chiến lược phát triển của Vinataba* (Tr.28)
- *Vinataba qua nhận xét của các đối tác nước ngoài* (Tr.30)
- *Tóm tắt tiếng Anh*



THƯ CỦA CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ GỬI LÃNH ĐẠO, CBCNV

**NHÂN SỰ KIỆN ĐÓN NHẬN HUÂN CHƯƠNG
HỒ CHÍ MINH VÀ KỶ NIỆM 25 NĂM THÀNH LẬP
TỔNG CÔNG TY THUỐC LÁ VIỆT NAM
(05/4/1985 – 05/4/2010)**

**Thưa các đồng chí nguyên Lãnh đạo Tổng công ty, cùng toàn thể các thể hệ
CBCNV Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam!**

Cách đây 25 năm, ngày 05/4/1985, Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam - VINATABA - mà tiền thân là Liên hiệp các Xí nghiệp thuốc lá Việt Nam, đã được thành lập theo Nghị định số 108/HĐBT của Hội đồng Bộ trưởng (nay là Chính phủ).

Năm 2010, hướng đến chào mừng Đại lễ 1000 năm Thăng Long – Hà Nội, chúng ta sẽ long trọng tổ chức lễ kỷ niệm 25 năm Xây dựng và phát triển Tổng công ty Thuốc Việt Nam (05/4/1985-05/4/2010) và vinh dự đón nhận Huân chương Hồ Chí Minh do Chủ tịch nước trao tặng vì đã có thành tích đặc biệt xuất sắc trong lao động sáng tạo, góp phần vào sự nghiệp xây dựng Chủ nghĩa xã hội và bảo vệ Tổ quốc. Đây là một niềm vui, niềm vinh dự và tự hào lớn đối với Tổng công ty đứng vào dịp Tổng công ty hoàn thành thắng lợi. Kế hoạch năm 2009, vượt qua khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế trên phạm vi toàn thế giới trong 2 năm 2008-2009, phát triển bền vững, sản xuất kinh doanh tiếp tục duy trì tăng trưởng, cao hơn mức tăng chung của ngành Công Thương, đảm bảo được công ăn việc làm và đời sống người lao động. Điều này thể hiện sự tiếp nối xứng đáng truyền thống 25 năm xây dựng và phát triển của các thể hệ CBCNV Tổng công ty, đi đầu trong sự nghiệp Đổi mới, công nghiệp hóa – hiện đại hóa đất nước của ngành Thuốc lá.

Lịch sử phát triển của Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam gắn liền với quá trình đổi mới cơ chế quản lý, chuyển nền kinh tế từ quản lý bao cấp sang cơ chế thị trường, chủ trương Nhà nước thống nhất quản lý kinh doanh ngành Thuốc lá, gắn liền với chủ trương đổi mới và sắp xếp, nâng cao hiệu quả doanh nghiệp Nhà nước, chuẩn bị hội nhập quốc tế.

Đặc biệt trong thời kỳ đổi mới, giai đoạn 1985-1995, Tổng công ty đã đi đầu thực hiện sáng tạo các chủ trương, chính sách của Đảng và Nhà nước, tạo ra những bước phát triển đột phá, mở rộng sản xuất, tự chủ tiêu thụ sản phẩm, tranh thủ hợp tác, thể hiện sự thay đổi theo hướng tăng trưởng về quy mô và tầm hoạt động của Tổng Công ty, đóng góp quan trọng vào sự nghiệp phát triển của đất nước.



Qua chiến lược tăng tốc ở 2 giai đoạn từ 1996-2005 là 10 năm hoạt động theo mô hình Tổng Công ty Nhà nước thực hiện chủ trương đổi mới và sắp xếp doanh nghiệp Nhà nước của Đảng và Chính phủ, và bước sang giai đoạn cạnh tranh, hội nhập và hoạt động theo mô hình công ty mẹ - công ty con từ năm 2006 đến nay, Tổng Công ty đã từng bước có sự tăng trưởng về chất lượng: phát triển sản xuất kinh doanh, chuyển đổi cơ cấu sản phẩm, tăng cường đầu tư chiều sâu, đẩy mạnh liên doanh liên kết, nòng cốt trong sắp xếp, quản lý ngành, thực hiện công nghiệp hóa ngành Thuốc lá.

Với việc tiếp nhận và đầu tư quản lý thêm một số doanh nghiệp công nghiệp thực phẩm, Tổng công ty lại có một bước phát triển mới trong kinh doanh đa ngành, phù hợp với xu thế phát triển, để dần từng bước trở thành một Tập đoàn Công nghiệp thực phẩm ngang tầm với các nước trong khu vực, đóng góp tích cực và hiệu quả vào công cuộc phát triển kinh tế xã hội, công nghiệp hóa – hiện đại hóa đất nước.

Những thành tựu to lớn đó của Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam đã được Đảng và Nhà nước ghi nhận bằng nhiều phần thưởng cao quý, từ Huân chương Độc lập mà Đảng, Nhà nước tặng thưởng cho Tổng công ty trước đây đến Huân chương Hồ Chí Minh cho Tổng công ty ngày hôm nay, thể hiện những kết quả của bao công sức phấn đấu, không ngừng lao động, sáng tạo của các thế hệ Lãnh đạo, CBCNV Tổng công ty và các đơn vị thành viên qua các thời kỳ. Điều đó đã đúc kết thành một giá trị theo thời gian **“VINATABA – Niềm tin kiên định”** đóng vai trò là một chất xúc tác kết nối các mối liên kết bền chắc giữa các thế hệ Lãnh đạo, CBCNV Tổng công ty từ truyền thống đến hiện tại để Tổng công ty tiếp tục hướng đến tương lai, phát triển thành Tập đoàn kinh tế mạnh của đất nước.

Nhân sự kiện trọng đại đón nhận Huân chương Hồ Chí Minh và kỷ niệm 25 năm Xây dựng và phát triển Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam, thay mặt tập thể Lãnh đạo Tổng công ty, tôi xin được gửi lời chia sẻ niềm vui, niềm vinh dự, tự hào chung cùng toàn thể CBCNV Tổng công ty, đồng thời xin được trân trọng ghi ơn đối với công lao đóng góp trí tuệ, sức lực và tâm huyết để xây dựng và phát triển Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam của ông Lê Đình Thụy – Tổng giám đốc đầu tiên, ông Nguyễn Văn Gia và các thế hệ Lãnh đạo, CBCNV toàn Tổng công ty.

Để có được thành quả ngày hôm nay, toàn thể CBCNV Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam luôn ghi nhớ công ơn và chân thành cảm ơn các cấp lãnh đạo Đảng, Nhà nước, Chính phủ và các cơ quan ban ngành TW, các địa phương đã luôn dành sự quan tâm chỉ đạo và giúp đỡ cho Tổng công ty trong suốt 25 năm qua. Xin chân thành cảm ơn các đối tác, khách hàng trong và ngoài nước luôn sát cánh, hợp tác với Tổng công ty trong suốt quá trình xây dựng và phát triển.



Đ/c Nguyễn Minh Triết, Ủy viên Bộ Chính trị, Bí thư Thành ủy TP.HCM đến thăm và làm việc với TCT (Năm 2004)

Tôi tin tưởng rằng, với sự lãnh đạo chỉ đạo sát sao của Đảng, Chính phủ, sự chỉ đạo và giúp đỡ của Bộ Công Thương và các bộ, ngành TW, các địa phương, sự lãnh đạo chỉ đạo kịp thời của Đảng ủy Khối Doanh nghiệp TW, phát huy truyền thống 25 năm Xây dựng và phát triển, toàn thể Lãnh đạo, CBCNV Tổng công ty sẽ không ngừng nỗ lực phấn đấu, vượt mọi khó khăn, thách thức, xây dựng Tổng công ty ngày càng vững mạnh, phát triển bền vững, tiếp tục góp phần xứng đáng vào công cuộc công nghiệp hóa – hiện đại hóa, xây dựng đất nước giàu mạnh, lập thành tích chào mừng Đại hội Đảng các cấp, tiến tới Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ XI.

Xin chân thành gửi tới các đồng chí nguyên Lãnh đạo Tổng công ty cùng toàn thể các thể hệ CBCNV Tổng công ty và các đơn vị thành viên lời chúc Sức khỏe, Hạnh phúc và Thành công! ■

Chủ tịch HĐQT



Nguyễn Thái Sinh



KHẲNG ĐỊNH VỊ TRÍ TIỀN PHONG

Tiền thân là Liên hiệp các xí nghiệp Thuốc lá Việt Nam, qua 25 năm xây dựng và trưởng thành, Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam (Vinataba) đã trở thành doanh nghiệp hàng đầu Việt Nam trong lĩnh vực sản xuất và kinh doanh thuốc lá, từng bước mở rộng phát triển các mặt hàng công nghiệp thực phẩm như: Bánh kẹo, nước uống tinh khiết, rượu bia, trà hỗ trợ giải độc Nicotine... Với những thành tích đã đạt được, Vinataba đã vinh dự được Đảng và Nhà nước trao tặng nhiều phần thưởng cao quý. Nhân dịp này, Bản tin Vinataba đã có cuộc trao đổi với Thứ trưởng Bộ Công Thương Nguyễn Nam Hải.

PV: *Thưa thứ trưởng, qua 25 năm xây dựng và phát triển, Vinataba đã có những đóng góp không nhỏ trong sự nghiệp phát triển kinh tế - xã hội. Đánh giá của Thứ trưởng về vấn đề này như thế nào?*

Trả lời: 25 năm xây dựng và phát triển, Vinataba đã vượt qua bao khó khăn, thử thách, hoàn thành xuất sắc mọi nhiệm vụ mà Đảng và Chính phủ giao, phát triển không ngừng và trở thành doanh nghiệp hàng đầu của ngành Thuốc lá Việt Nam, đóng góp không nhỏ vào sự nghiệp phát triển kinh tế - xã hội của đất nước.

Một số thành tựu nổi bật mà Vinataba đã đạt được trong thời gian qua: Xây dựng mô hình hoạt động phù hợp với từng giai đoạn phát triển của nền kinh tế đất nước, phát triển bền vững, có hiệu quả. Không ngừng mở rộng tổ chức và lĩnh vực kinh doanh, tái cấu trúc mô hình doanh nghiệp theo hướng đa dạng hoá hình thức tổ chức, ngày càng vững mạnh cả về thể và lực. Đẩy nhanh tiến độ công nghiệp hoá, hiện đại hoá, mua sắm thiết bị hiện đại. Đầu tư phát triển vùng nguyên liệu nhằm đảm bảo nguồn nguyên liệu ổn định, phục vụ sản xuất trong nước và xuất khẩu, góp phần tạo công ăn việc làm cho hàng ngàn người lao động, đóng góp tích cực cho cộng đồng và xã hội. Công tác xuất khẩu được quan tâm đúng mức, kim ngạch xuất khẩu ngày càng tăng.

Việc xây dựng và phát triển nhãn hiệu Vinataba trở thành nhãn hiệu thuốc lá nội địa cao cấp, được công nhận là thương hiệu mạnh quốc gia là minh chứng cho những nỗ lực không nhỏ của Ban lãnh đạo và toàn thể CBCNV Tổng công ty. Những năm qua, các chỉ tiêu về doanh thu, nộp ngân sách đã tăng với tốc độ 20 – 30%/ năm.

Đặc biệt, trong bối cảnh hiện nay sự suy thoái kinh tế toàn cầu đã tạo ra nhiều thách thức, rủi ro và tiếp tục gây hiệu ứng tiêu cực đến nền kinh tế nước ta. Để chủ động ứng phó trước ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế - tài chính trên toàn thế giới, Vinataba đã và đang triển khai các chương trình hành động cụ thể, thiết thực nhằm ngăn chặn suy giảm kinh tế, duy trì tăng trưởng kinh tế, đảm bảo an sinh xã hội. Tiếp tục khẳng định vai trò và vị trí tiên phong trong công cuộc phát triển kinh tế.



Bộ trưởng Bộ Công Thương Vũ Huy Hoàng thăm và làm việc với Công ty Thuốc lá Sài Gòn

PV: *Thưa Thứ trưởng, hiện nay Vinataba đã trở thành một DN sản xuất kinh doanh đa ngành, đa lĩnh vực. Vậy theo Thứ trưởng, hướng đi mà Vinataba đã lựa chọn đã phù hợp với sự phát triển kinh tế hiện nay?*

Trả lời: Không dừng lại ở hoạt động sản xuất, kinh doanh thuốc lá, những năm qua, Vinataba đã hướng tới chiến lược kinh doanh đa ngành nghề, phát triển các đơn vị kinh doanh chiến lược nhằm phát huy lợi thế và sức mạnh của thương hiệu cũng như khả năng chiếm lĩnh thị trường nhờ vào lợi thế của hệ thống phân phối sản phẩm trong phạm vi cả nước và sự tin cậy của người tiêu dùng. Hiện nay, Vinataba đã tham gia và quản lý sản xuất kinh doanh trong các lĩnh vực quan trọng trong ngành công nghiệp thực phẩm như bánh kẹo, nước giải khát, rượu bia... đang ngày càng có hiệu quả. Sản phẩm bánh kẹo của Công ty CP Hải Hà, Liên doanh Hải Hà - Kotobuki, Rượu vang Romantic, nước uống tinh khiết Vinawa... đang được người tiêu dùng đánh giá rất cao. Đặc biệt, Vinataba đã phối hợp với Viện Y học cổ truyền quân đội nghiên cứu và cho ra đời sản phẩm Ngọc trà. Sản phẩm có tác dụng hỗ trợ giảm nicotine và bổ dưỡng. Đầu năm 2009, Vinataba cũng đã tiếp nhận Công ty Thực phẩm miền Bắc về làm thành viên của TCT. Thương hiệu Vinataba đã trở thành tài sản trí tuệ chắp cánh cho chiến lược phát triển của TCT Thuốc lá Việt Nam theo hướng trở thành tập đoàn kinh tế mạnh,. Đây là một hướng đi phù hợp với sự phát triển kinh tế hiện nay, bởi nếu chỉ kinh doanh trong một lĩnh vực, đặc biệt là lĩnh vực sản xuất và kinh doanh thuốc lá – một lĩnh vực đang bị hạn chế, thì DN khó có thể đem lại hiệu quả kinh tế cao.

PV: *Vậy theo Thứ trưởng mô hình Tập đoàn đem lại những lợi ích gì cho DN nói chung và Vinataba nói riêng?*

Trả lời: Theo tôi Tập đoàn không phải là những “bao khoai” được gom lại. Và nó sẽ không có giá trị nếu mô hình đó không phát huy được sức mạnh tổng hợp. Tập đoàn sẽ được hình thành trên chính nhu cầu nội tại của doanh nghiệp. Tập đoàn sẽ mang lại nhiều lợi thế cho doanh nghiệp như: tập trung vốn, kỹ năng quản lý, mối quan hệ rộng lớn không chỉ ở địa bàn trong nước mà còn trên phạm vi khu vực và trên thế giới; Cải tiến được khâu sản xuất kinh doanh, lấy giá trị gia tăng từ công nghiệp đầu tư cho nông nghiệp, giúp nông dân cải tiến kỹ thuật đưa giống mới vào sản xuất... Không nằm ngoài quỹ đạo đó, đối với Vinataba, mô hình tập đoàn cũng đem lại những lợi thế không nhỏ trong quản trị DN, nâng cao hiệu quả sản xuất, kinh doanh và đóng góp cho xã hội, cho cộng đồng.

PV: *Thời gian qua Vinataba đã tích cực tham gia vào Chương trình hỗ trợ các huyện nghèo trên địa bàn cả nước giảm nghèo nhanh và phát triển bền vững. Đây là Chương trình đang được xã hội đặc biệt quan tâm. Vậy Thứ trưởng có nhận xét đánh giá gì về Chương trình này cũng như các hoạt động hỗ trợ cộng đồng của Vinataba ?*

Trả lời: Trách nhiệm với cộng đồng, trách nhiệm với xã hội là vấn đề đang được xã hội đặc biệt quan tâm và mỗi doanh nghiệp đều phải chung tay đóng góp hỗ trợ cộng đồng. Những năm qua, Vinataba coi việc hỗ trợ cộng đồng là một hoạt động không thể thiếu được của DN. Vinataba gắn việc thực hiện chương trình 135 về xóa đói giảm nghèo với chiến lược xây dựng và phát triển vùng nguyên liệu thuốc lá ở nhiều địa phương như: Cao Bằng, Lạng Sơn, Tây Ninh, Gia Lai, Ninh Thuận, Phú Yên,... Chương trình đã giải quyết việc làm cho hàng chục ngàn lao động nông nghiệp ở các vùng khó khăn. Vinataba tham gia xây dựng cơ sở hạ tầng giao thông nông thôn, trường học, kênh dẫn nước, đường điện.... mang lại lợi ích kinh tế rất lớn cho các vùng khó khăn... Vinataba tích cực tham gia công tác từ thiện, phong trào đền ơn đáp nghĩa, uống nước nhớ nguồn, phụng dưỡng các bà mẹ Việt Nam anh hùng...

Sau 1 năm thực hiện Nghị quyết số 30a/2008/NQ-CP của Chính phủ, Vinataba đã triển khai nhiều giải pháp thiết thực và đã đạt được những kết quả đáng ghi nhận trong hỗ trợ giảm nghèo nhanh và bền vững đối với hai huyện Hà Quảng, tỉnh Cao Bằng và huyện Bác Ái, tỉnh Ninh Thuận. Đến nay, diện mạo của hai huyện Hà Quảng và Bác Ái đã có sự thay đổi rõ rệt, đời sống đồng bào các dân tộc đã phần nào được cải thiện...

PV: *Với vai trò là Thứ trưởng Bộ Công thương phụ trách lĩnh vực công nghiệp thực phẩm, theo Thứ trưởng, trong thời gian tới Vinataba cần phải làm gì để tiếp tục nâng cao sức cạnh tranh, hội nhập và phát triển?*

Trả lời: Việt Nam đang đứng trước vận hội lớn, hội nhập toàn diện và sâu sắc vào dòng chảy phát triển kinh tế thế giới, do đó để tiếp tục nâng cao sức cạnh tranh, hội nhập và phát triển, theo tôi trong thời gian tới Vinataba cần xây dựng chiến lược phát triển, nâng cao hiệu quả sản xuất của từng đơn vị, đảm bảo nguồn lực tài chính cho sự phát triển của Vinataba trong tương lai. Chủ động mở rộng quan hệ hợp tác với các đối tác trong và ngoài nước, nâng cao thị phần trong nước, đẩy mạnh xuất khẩu nhãn Vinataba và các sản phẩm khác của Tổng công ty. Tiếp tục nghiên cứu giảm dần hàm lượng Tar-Nicotine theo lộ trình nhằm hạn chế ảnh hưởng đến sức khỏe người tiêu dùng.

Đẩy mạnh phát triển vùng nguyên liệu đáp ứng nhu cầu trong nước, hạn chế nhập siêu. Tiếp tục đổi mới sắp xếp DN theo chủ trương của Chính phủ, hoàn thiện mô hình tổ chức Cty mẹ - Cty con, thực hiện tái cơ cấu doanh nghiệp nhằm phát huy sức mạnh nội lực của toàn tổ hợp, xây dựng và phát triển Vinataba trở thành Tập đoàn kinh tế mạnh, tham gia mạnh hơn nữa vào tiến trình hội nhập kinh tế khu vực và quốc tế. Điều quan trọng nhất đó chính là đa dạng hoá hoạt động nhưng phải chuyên môn hoá từng ngành để hạn chế rủi ro, nâng cao giá trị, chất lượng của sản phẩm hàng hóa. ■

PV: *Xin trân trọng cảm ơn Thứ trưởng!*

Thực hiện: Hoàng Oanh

NHỚ LẠI “MỘT TRẬN ĐÁNH TÁO BẠO...”



NM Thuốc lá Sài Gòn lần đầu tiên nhận phần thưởng của Thành ủy TP. Hồ Chí Minh (12/1980)

“Trong chiến dịch này, toàn Xí nghiệp Liên hiệp Thuốc lá miền Nam, một người đã làm việc bằng hai và tạo ra năng suất bằng bốn!”

Nguyên Bí thư Thành ủy TP. Hồ Chí Minh Võ Văn Kiệt đến chúc mừng thắng lợi của Nhà máy Thuốc lá Sài Gòn (năm 1980)

Thảm thoát đã 30 năm, kể từ dấu mốc 30 ngày đột phá: tháng 12/1980 với nhiều thành tích và cung bậc cảm xúc từ bất ngờ, kinh ngạc, rồi đến thần phục và tự hào của người dân TP. Hồ Chí Minh và với cả nhiều vị lãnh đạo cao cấp của Trung ương thời bấy giờ dành cho cán bộ, công nhân viên Nhà máy Thuốc lá Sài Gòn. Cho đến tận hôm nay, 30 ngày nỗ lực, cố gắng, 30 ngày với những chiến công, thành tích bằng gần một năm trời đó, được coi là 30 ngày để Xí nghiệp Liên hiệp Thuốc lá miền Nam (XNLHTLMN) tự lột xác, cởi bỏ tấm áo cũ và khoác lên mình một bộ trang phục mới. Cũng từ tháng ngày đó, XNLHTLMN được biết đến như một đơn vị tiêu biểu, một nhân tố mới cho sự thay đổi trong tư duy kinh tế thấu hiểu được hoàn cảnh và những khó khăn của “đêm trước đổi mới” mới thấy được tầm cỡ của những chuyển biến to lớn và ý nghĩa của cuộc lột xác kéo dài trong một tháng cuối năm 1980. Nếu cơ chế tập trung bao cấp trong thời chiến phát huy tác dụng chiến lược thì cũng chính nó lại là rào cản cho phát triển kinh tế khi đất nước đã hoà bình. Thậm chí, với cả nền công nghiệp lúc bấy giờ, có thể gói gọn về hoàn cảnh chung trong hai chữ “bế tắc”. Với XNLHTLMN, đó là khó khăn về nguyên phụ liệu và điện cho sản xuất. Nếu năm 1976, sản lượng của đơn vị còn đạt 100% thì các năm sau đã tụt dốc một cách nhanh chóng. Cụ thể: năm 1977, đạt trên 98%, đến năm 1979 chỉ còn 60%,...

Trước tình hình khó khăn chung lúc bấy giờ, vào tháng 12 năm 1979, Ban chấp hành Trung ương Đảng đã họp Hội nghị lần thứ VI để tìm ra hướng giải quyết ngay những cản trở, đưa nền kinh tế nhanh chóng phát triển, tránh khỏi bế tắc. Với XNLHTLMN, kế hoạch năm 1980 được giao là 150 triệu bao thuốc, nhưng trong hoàn cảnh khó khăn chung, đến cuối tháng 11 năm đó, toàn Xí nghiệp mới chỉ sản xuất được 89.121.719 bao, tương đương 59,33% kế hoạch năm.



Đ/c Nguyễn Văn Linh, Ủy viên Bộ Chính trị đến thăm Nhà máy Thuốc lá Sài Gòn năm 1981

Cuối tháng 11 năm 1980, đồng chí Nguyễn Văn Linh, Ủy viên Bộ Chính trị, đã xuống tận Xí nghiệp, buổi làm việc dự định chỉ kéo dài 1 - 2 giờ nhưng đã kéo dài cả ngày. Trước vô vàn những khó khăn, cản trở, đồng chí Nguyễn Văn Linh đã căn dặn cán bộ Xí nghiệp nhanh chóng tìm hướng giải quyết, tính toán và đưa ra các giải pháp cụ thể, thậm chí tổ chức lại sản xuất theo những phương pháp mới. Chỉ sau đó hai ngày, đồng chí Bí thư Thành ủy Võ Văn Kiệt, tiếp tục xuống Xí nghiệp để tìm hướng giải quyết cho bài toán phát triển nan giải này. Câu hỏi của đồng chí Võ Văn Kiệt với toàn thể lãnh đạo Xí nghiệp hồi ấy không những vừa mang một sự động viên, khích lệ với toàn thể cán bộ công nhân viên Xí nghiệp, mà còn gợi mở cho một cuộc cách mạng to lớn về phương thức sản xuất mới: “Nếu Thành phố đảm bảo cung cấp đầy đủ các yêu cầu, Xí nghiệp còn có khó khăn nào khác và Xí nghiệp sẽ tổ chức sản xuất như thế nào để có thể hoàn thành 40% kế hoạch năm chỉ trong vòng một tháng?”

Một yếu tố hết sức quan trọng quyết định thành công của cả chiến dịch đó là sự ủng hộ, hậu thuẫn rất lớn dành cho Xí nghiệp từ phía UBND thành phố. Ngay trong buổi làm việc của đồng chí Võ Văn Kiệt, còn có sự tham gia của các đơn vị liên quan đến việc sản xuất của Xí nghiệp, đại diện các cán bộ phụ trách các ngành In ấn, Điện, Giấy, Thương nghiệp. Không giống như nhiều trường hợp khác, khó khăn lớn nhất của XNLHTLMN lúc bấy giờ không phải về công nghệ, trang thiết bị, mà chủ yếu là vấn đề nguyên nhiên liệu và nặng nhất là bộ máy công kênh, thiếu linh hoạt... Khó khăn này sớm được nhận ra “... cái khó lớn nhất của Xí nghiệp chính là bộ máy điều hành sản xuất quá cồng kềnh, đời sống công nhân quá khó khăn, khó có thể tái tạo sức lao động và dốc hết tâm sức cho Xí nghiệp” và nhanh chóng được mổ sẻ ngay trong buổi làm việc này “... thay đổi cơ chế điều hành hiện tại và giải quyết lợi ích của người lao động một cách cân đối hơn thì chắc chắn, với một ngày chuẩn bị, Xí nghiệp sẽ hoàn thành 40% kế hoạch năm trong tháng 12” (lời Phó giám đốc Lê Đình Thụy).

Thừa, vương là bỏ, chậm tiến độ là bỏ, đó chính là những bước cải cách hành chính sâu và rộng trong toàn XNLHTLMN lúc bấy giờ. Kinh nghiệm thành công này ít nhiều đã mang tính định hướng rất tốt cho phong trào cải cách hành chính sau này ở nhiều cơ quan, xí nghiệp.

Với nghề Y “Bắt đúng bệnh, dùng đúng thuốc”, ắt bệnh sẽ khỏi. Với XNLHTLMN, sau khi nhận rõ nguyên nhân và đưa ra giải pháp, đã ngay tức thì phát huy hiệu quả. Ngày 30/11/1980, mọi công tác chuẩn bị cho chiến dịch “hoàn thành 40% kế hoạch năm trong tháng 12” được khẩn trương tiến hành. Trong cảm nhận của từng cán bộ, công nhân viên Nhà máy Thuốc lá Sài Gòn thời bấy giờ, ai ai cũng hăng say làm việc, nhiệt tình cống hiến vì đó là lần đầu tiên trong đời, họ thấy mình được làm chủ Nhà máy, vì thế muốn hết mình vì

vì đó là lần đầu tiên trong đời, họ thấy mình được làm chủ Nhà máy, vì thế muốn hết mình vì Nhà máy, tập thể. Chính sự chuyển động của guồng máy sản xuất này đã kéo theo cả một hệ thống các guồng máy khác vận hành và chạy rất trơn tru, đó là Nhà máy Giấy Tân Mai, Nhà máy In Tổng hợp, nhà máy điện,... Toàn Nhà máy bừng bừng khí thế lao động, mọi khó khăn, vướng mắc lúc bấy giờ chỉ như những vật cản nhỏ bé bị dòng lũ nhiệt tình lao động cuốn phăng. Mọi vướng mắc được giải quyết kịp thời ngay tại chỗ. Mỗi tin báo của tổ phát thanh về năng suất sản xuất luôn tăng theo cấp số cộng, số nhân, từng ngày, từng ngày đã động viên, khích lệ và hâm nóng thêm bầu nhiệt huyết, lửa nhiệt tình trong từng cán bộ, công nhân viên Nhà máy. Không chỉ đẩy mạnh sản xuất, tinh thần làm chủ còn được phát huy triệt để qua việc đội ngũ cán bộ kỹ thuật của Nhà máy tổ chức khắc phục, sửa chữa các máy móc cũ bị hư hỏng, góp phần tăng năng suất lao động một cách đáng kể.

Các rào cản không còn, tất cả các công nhân như đàn chim được dịp sổ lồng, nhiệt tình cống hiến, nhiệt tình lao động với tâm huyết và quyết tâm hoàn thành 40% sản lượng còn lại của cả năm, ai cũng hiểu rằng, thành tích này không chỉ đơn giản là đạt mục tiêu đề ra, mà nó còn mở ra một tương lai mới, sáng lạn hơn cho toàn Nhà máy và với cuộc sống của mỗi cán bộ, công nhân viên.

Với sự nỗ lực hết mình, điều kỳ diệu đã đến, một thành công thần kỳ, đúng 16 giờ ngày 30 tháng 12 năm 1980, Nhà máy Thuốc lá Sài Gòn đạt 31.460.700 bao thuốc, hoàn thành kế hoạch trước 1 ngày. Qua một quãng thời gian dài trì trệ, chậm chạp do bị trói chân, trói tay bởi cơ chế cũ, chỉ 1 tháng tự giải phóng cho mình, XNLHTLMN như chim được sổ lồng. Thành tích của 30 ngày nỗ lực, phấn đấu hết mình quả là thần kỳ, nhưng điều đó cũng thể hiện quy luật phát triển tất yếu. Những kinh nghiệm quý báu từ chiến dịch 30 ngày cuối năm 1980 của XNLHTLMN cũng chính là kinh nghiệm, là tiền đề để Nghị quyết VI của Trung ương lan tỏa một cách nhanh chóng và rộng rãi.

Kinh nghiệm quý báu dẫn đến thành công của chiến dịch này, đó là việc XNLHTLMN đã giải quyết được vấn đề cổ hữu của cơ chế bao cấp, đó là tính cào bằng (làm nhiều cũng như làm ít), cân đối được lợi ích của người lao động với lợi ích Nhà nước, thực hiện trả lương theo sản phẩm,...

Hôm nay, chúng ta đang cùng nhau ôn lại chặng đường 25 năm xây dựng và phát triển của Tổng công ty. Nhắc lại câu chuyện 30 năm trước đây để chúng ta thấy được và tự hào về truyền thống của đơn vị, một nhân tố mới của quá trình Đổi mới của đất nước. Nhìn lại, dấu mốc của chiến dịch 30 ngày cuối năm 1980 càng rực rỡ hơn khi nó trở thành một biểu tượng cho đổi mới. 30 năm sau, giai điệu đẹp của lời ca, câu hát trong chiến dịch đó như vẫn còn mới nguyên với nhiều thế hệ cán bộ, công nhân viên ngành Thuốc lá Việt Nam. ■

Thành Hưng

CÔNG ĐOÀN TỔNG CÔNG TY THUỐC LÁ VIỆT NAM

TÍCH CỰC THAM GIA HOẠT ĐỘNG XÃ HỘI VÀ CHĂM LO TỐT ĐỜI SỐNG NGƯỜI LAO ĐỘNG



Những năm qua, cùng với sự phát triển của đất nước, Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam đã không ngừng đổi mới trong hoạt động sản xuất-kinh doanh, nộp ngân sách ngày càng nhiều cho Nhà nước, lợi nhuận ngày càng cao, đời sống của cán bộ CNVCLĐ ngày càng được cải thiện. Đóng góp không nhỏ vào thành tích đó phải kể đến vai trò của các tổ chức công đoàn các cấp, trong đó có Công đoàn Tổng công ty. Ban biên tập Bản tin Vinataba đã có cuộc trao đổi với bà Nguyễn Thị Tuyết Mai, Chủ tịch Công đoàn Tổng công ty xung quanh vấn đề này. Sau đây xin giới thiệu cùng bạn đọc.

PV: Thưa bà, xin bà vui lòng cho độc giả biết những kết quả nổi bật trong hoạt động của Công đoàn Tổng công ty trong những năm qua, đặc biệt là giai đoạn 2007 đến nay.

Trả lời: Kết quả nổi bật trong hoạt động của Công đoàn Tổng công ty trong những năm qua, theo tôi đó là:

Công đoàn đổi mới tư duy trong phương thức hoạt động với từng loại hình doanh nghiệp như: hoạt động Công đoàn trong các công ty 100% vốn nhà nước, công đoàn công ty mẹ - công ty con, công ty cổ phần, công ty liên doanh.

Công đoàn biết chủ động vận dụng 3 chức năng của tổ chức công đoàn như chức năng bảo vệ quyền, lợi ích hợp pháp chính đáng cho CBCNVCLĐ, Công đoàn phải biết bảo vệ từ gốc của vấn đề là triển khai thực hiện quy chế dân chủ cơ sở bằng hình thức tiến hành Đại hội CNVC, hội nghị người lao động để ký kết được thỏa ước lao động tập thể, từ đó, tổ chức Công đoàn mới xây dựng được mối quan hệ lao động hài hòa, ổn định để phát triển. CBCNV có việc làm, tiền lương, tiền thưởng và các bảo đảm xã hội: BHXH, BHYT, BHTN thực hiện tốt. Do vậy giải quyết hài hòa lợi ích của nhà nước - lợi ích doanh nghiệp và lợi ích của người lao động.

Công đoàn chú trọng xây dựng văn hóa doanh nghiệp: duy trì sinh hoạt câu lạc bộ, đẩy mạnh hoạt động phong trào văn hóa, văn nghệ, thể dục thể thao, tổ chức các sinh hoạt truyền thống về nguồn, giao lưu, dã ngoại... tạo không khí vui tươi, lành mạnh, đoàn kết gắn bó với đơn vị, tạo động lực thúc đẩy sản xuất-kinh doanh.

Sức mạnh của quần chúng bắt nguồn từ CNVCLĐ trong từng doanh nghiệp, triển khai Nghị quyết Trung ương 6 (khóa X) "Tiếp tục xây dựng giai cấp công nhân trong thời kỳ CNH-HĐH đất nước", hoạt động Công đoàn hướng về cơ sở, tổ công đoàn, công đoàn bộ phận, phân xưởng, phòng ban, đoàn viên công đoàn ở các Chi nhánh trồng cây nguyên liệu thuốc lá (ở vùng sâu, vùng xa,...), xây dựng công đoàn cơ sở vững mạnh.

PV: Bà đánh giá thế nào về vai trò của tổ chức Công đoàn trong việc phối hợp chặt chẽ với chuyên môn trong việc tham gia quản lý sản xuất-kinh doanh cũng như bảo vệ quyền lợi hợp pháp, chính đáng của người lao động?

Trả lời: Tham gia quản lý là một trong ba chức năng của tổ chức công đoàn, Công đoàn phải biết động viên, phát huy những mặt mạnh và tập hợp từng đoàn viên công đoàn trong mọi lĩnh vực công tác chuyên môn nghiệp vụ, tham mưu, hiến kế, đề xuất với tổ chức công đoàn, Công đoàn tham gia theo phạm vi và đúng chức năng. Việc xây dựng mạng lưới Thanh tra nhân dân và bồi dưỡng kiến thức pháp luật, chuyên môn nghiệp vụ cho mạng lưới thanh tra nhân dân, đây là công cụ hữu hiệu nhất trong kiểm tra giám sát về nội quy, quy chế, chế độ tiền lương, tiền thưởng và các quy định có liên quan đến người lao động, đồng thời thông qua mỗi đoàn viên công đoàn, CBCNV, Thanh tra nhân dân sẽ ngăn chặn và phát hiện những hiện tượng tiêu cực, tham nhũng...

PV: Được biết trong những năm qua, Công đoàn tích cực vận động người lao động tham gia các hoạt động xã hội từ thiện. Xin bà cho biết kết quả công tác này thế nào, hiệu quả cụ thể ra sao.

Trả lời: Công đoàn triển khai chương trình “mái ấm công đoàn” hỗ trợ vốn cho đoàn viên công đoàn làm kinh tế phụ, bán trả góp vật dụng gia đình cao cấp, cho mượn tiền sửa chữa nhà chống dột... CNVCLĐ, đoàn viên công đoàn ngày càng gắn bó hơn với tổ chức công đoàn. Trong 3 năm qua, toàn Tổng công ty phụng dưỡng trên 70 mẹ Việt Nam anh hùng, 3 thương binh nặng. Xây tặng 84 nhà tình thương và đại đoàn kết, 248 nhà tình nghĩa; Ủng hộ đồng bào bị bão lụt, “Ngày vì người nghèo”, Quỹ Đền ơn đáp nghĩa, Quỹ bảo trợ trẻ em và nhiều hoạt động từ thiện khác. Chương trình an sinh xã hội hỗ trợ 02 huyện nghèo theo Nghị quyết 30a của Chính phủ. Tổng số tiền hoạt động từ thiện trong 3 năm (2007-2009) trên 28 tỷ đồng. Tấm lòng của cán bộ CNVCLĐ Tổng công ty đã đến được với những đồng bào nghèo, những bà mẹ Việt Nam anh hùng, những trẻ em bị khuyết tật, làm vơi bớt đi những khó khăn, vất vả đời thường, thể hiện đạo nghĩa “uống nước nhớ nguồn”, “Lá lành đùm lá rách” của người dân Việt Nam.

PV: Bà có thể rút ra các bài học kinh nghiệm gì trong quá trình hoạt động Công đoàn ở Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam và phương hướng hoạt động Công đoàn Tổng công ty trong giai đoạn tới?

Trả lời: Từ thực tiễn hoạt động Công đoàn, tôi nhận thấy, để xây dựng tổ chức công đoàn vững mạnh, thực sự trở thành tổ chức đại diện tin cậy cho người lao động thì phải chú ý đến một số vấn đề sau:

1. Trước hết, cán bộ Công đoàn phải đổi mới tư duy hoạt động, nâng cao kiến thức trong tham gia quản lý, năng lực chuyên môn nghiệp vụ Công đoàn. Hoạt động Công đoàn phải hướng về cơ sở, về người lao động, tập thể người lao động. Các chủ trương công tác Công đoàn trong từng thời điểm phải phù hợp với tình hình thực tế của cơ sở, phải xuất phát từ nhu cầu, nguyện vọng chính đáng của công nhân viên chức lao động, giải quyết kịp thời những vấn đề mà người lao động quan tâm, bức xúc. Hoạt động Công đoàn phải có hình thức đa dạng, nội dung phong phú, thu hút đoàn viên Công đoàn và công nhân viên chức lao động tự nguyện tham gia.

2. Phát động phong trào thi đua có trọng tâm, trọng điểm, gắn hoạt động Công đoàn với nhiệm vụ sản xuất-kinh doanh của Tổng công ty, đơn vị. Sản xuất kinh doanh có hiệu quả thì người lao động có việc làm, có thu nhập, các phong trào mới phát triển được.

3. Thực hiện cơ chế Đảng lãnh đạo, Công đoàn, chính quyền các cấp phối hợp. Công tác chỉ đạo, tổ chức thực hiện phải chặt chẽ, sát thực tế, có sự kiểm tra đôn đốc, sơ tổng kết rút kinh nghiệm thường xuyên các mặt hoạt động Công đoàn.

Về phương hướng hoạt động trong giai đoạn tới của Công đoàn Tổng công là xây dựng tổ chức công đoàn, đội ngũ CNVCLĐ vững mạnh; bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp chính đáng cho người lao động và tập thể người lao động, đổi mới các hoạt động cho phù hợp với thực tiễn cơ sở và sự phát triển của Tổng công ty.

PV: Xin trân trọng cảm ơn Bà !

Thực hiện: Hà My

Hội thao truyền thống CNVC-LĐ TCT lần thứ IV Khu vực phía Nam



vinataba

CHUNG TAY VÌ CỘNG ĐỒNG

Đối với Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam (Vinataba), ngoài việc dốc sức xây dựng thương hiệu để làm rạng danh cho hai chữ Việt Nam trên thị trường Quốc tế, thì việc chung tay vì cộng đồng Việt Nam giàu mạnh còn là đạo lý, là lẽ sống, là chiến lược phát triển lâu dài của doanh nghiệp. Có lần, một lãnh đạo của Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam (Vinataba) trong một chuyến đi trao quà cho đồng bào nghèo, có chia sẻ với chúng tôi rằng: “Đời sống dân mình bây giờ đã khá hơn trước rất nhiều, nhưng vẫn còn có rất nhiều người không may mắn. Nhiều người trước đây đã có những đóng góp nhất định cho đất nước. Họ là những người có công với nước, nhưng nay gặp nhiều khó khăn vì những lý do riêng, rồi những người nông dân sống trên những vùng đất cằn cỗi, thời tiết khắc nghiệt, thiên tai nghiệt ngã... Đảng và Nhà nước đã rất quan tâm đến người nghèo và đã có những chính sách rất cụ thể giúp đỡ họ, những việc như cơm xẻ áo cho nhau lúc khó khăn, việc đền ơn đáp nghĩa... là đạo lý của dân tộc mình, và cũng là đạo đức của những người làm công việc kinh doanh như chúng tôi, giúp họ cũng là giúp chính mình”. Cái ý từ đơn giản vậy, nhưng thực ra đã nằm trong phương châm hành động của Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam. Có việc cần làm ngay, vì cuộc sống hiện tại tức thời của người nghèo, nhưng cũng có việc phải thực hiện từng bước, bền bỉ và lâu dài, có chiến lược hẳn hoi, để giúp người nghèo thoát nghèo vững chắc.

Từ chuyện “con cá...”

Không ai ở Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam “khoe” những việc đã làm vì người nghèo, vì cộng đồng, nhưng tìm hiểu kỹ mới thấy, mấy năm qua, đặc biệt là năm 2009 vừa rồi, Vinataba đã làm được rất nhiều. Chỉ tính riêng ở hai huyện nghèo Hà Quảng (Cao Bằng) và Bắc Ái (Ninh Thuận) là hai huyện trồng cây thuốc lá nguyên liệu cho Vinataba, Tổng công ty đã giúp xây dựng 1.406 ngôi nhà cho người nghèo, 30 căn nhà tình nghĩa cho người có công, gặp hoàn cảnh khó khăn. Tổng công ty còn tổ chức tặng quà gồm máy tính, sách giáo khoa, đồ dùng học tập... cho hàng trăm học sinh, con em các hộ nghèo, trao 75 suất học bổng cho học sinh nghèo vượt khó... Chỉ tính riêng năm 2009, Vinataba đã chi 7,65 tỷ đồng cho việc giúp đỡ người nghèo và đền ơn đáp nghĩa cho việc đầu tư giúp người nghèo có thêm điều kiện để phát triển sản xuất, cải thiện cuộc sống trước mắt đang còn chông chênh khó khăn, hỏi ai ở Vinataba cũng đều được một câu trả lời ý rằng: Đây chỉ là việc làm nhỏ, chỉ là nhường cơm sẻ áo lúc khó khăn thôi.

Đến chuyện “chiếc cần câu...”

Không phải chỉ cho người nghèo “con cá”, mà phải biết cho họ chiếc “cần câu”, câu nói này ta nghe đã quen, nhưng thử hỏi: Ở đâu đã làm tốt điều này? Câu trả lời là chưa nhiều nơi làm được. Bởi muốn làm tốt, phải tóm được khâu đột phá, phải chỉ đạo và đầu tư quyết liệt, có phương pháp đúng thì mới thành công. Phải coi đây là vấn đề nhận thức của doanh nghiệp:



trách nhiệm làm cho dân giàu nước mạnh, doanh nghiệp phát triển... chứ không phải là “tình thương” cảm tính, chung chung. Vinataba đã nhận ra điều ấy, đã tìm ra khâu đột phá, tìm hướng đi, đang chỉ đạo một cách quyết liệt, có tổng kết rút kinh nghiệm từng giai đoạn thực hiện và đạt được những thành công bước đầu. Câu chuyện bắt đầu bằng việc Tổng công ty đã rất nhanh nhạy nắm bắt tinh thần Nghị quyết số 24/2008/NQ-CP ban hành chương trình hành động của Chính phủ thực hiện Nghị quyết Hội nghị lần thứ 7 BCH Trung ương Đảng khóa X về nông nghiệp, nông dân, nông thôn. Tổng công ty đã kết hợp với Tổng cục dạy nghề (Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội) thực hiện “Thí điểm chương trình dạy nghề trồng và chế biến cây thuốc lá cho nông dân vùng chuyên canh”. Đến cuối năm 2009, khi Chính phủ phê duyệt đề án “Đào tạo nghề cho lao động nông thôn đến năm 2020” thì chương trình này đã được Tổng công ty từng bước triển khai với quy mô rộng trên 20 tỉnh thành trong cả nước, với một nội dung rất khoa học và thiết thực, bước đầu cho hiệu quả rất đáng khích lệ.

Tổng kết 2 năm thí điểm dạy nghề (2008 – 2009) cho nông dân vùng chuyên canh cho thấy: các học viên là các nông dân trực tiếp trồng thuốc lá đã có đầy đủ kiến thức cơ bản về mặt kỹ thuật để chủ động canh tác cây thuốc lá một cách khoa học, đạt năng suất cao và chất lượng tốt; chi phí sản xuất thấp nhưng hiệu quả kinh doanh cao; kết quả sản xuất gắn liền với an toàn cho người sử dụng; thân thiện với môi trường; góp phần làm ổn định vùng sinh thái mang tính bền vững. Năng suất cây trồng đã tăng 1,5 – 2 lần so với trước. Hiện tượng sử dụng thuốc bảo vệ thực vật bừa bãi, nguyên liệu không sử dụng được do dư lượng thuốc bảo vệ thực vật vượt ngưỡng cho phép, gây thiệt hại cho người nông dân lẫn nhà sản xuất... đã được khắc phục rõ rệt. Rút kinh nghiệm hình thức “Tập huấn quy trình kỹ thuật và hội thảo đầu bờ” trước đây, nông dân rất khó tiếp thu, thậm chí không thuyết phục được nông dân, nay thực hiện mô hình thí điểm lớp dạy nghề trồng và chế biến thuốc lá cho nông dân vùng chuyên canh đã mang lại kết quả rất cụ thể.

Sau hai năm kết hợp với Tổng cục dạy nghề thực hiện “Thí điểm chương trình dạy nghề trồng và chế biến cây thuốc lá cho nông dân vùng chuyên canh”, Vinataba cũng đã nhận ra còn nhiều việc phải tiếp tục nghiên cứu và hoàn thiện đó là: Trung tâm Đào tạo Vinataba mới thành lập, số cán bộ ít, yêu cầu đào tạo của Tổng công ty lại ngày càng tăng nên cần phải nhanh chóng xây dựng cho đủ mạnh để đáp ứng yêu cầu chung. Các tài liệu chuyên ngành dùng để giảng dạy còn mang nặng tinh nghiên cứu, chưa thực sự phù hợp với chương trình nên hạn chế sự tiếp thu của học viên, chưa có sự chia sẻ kinh nghiệm một cách đầy đủ theo mục tiêu của lớp học đặt ra. Đội ngũ kỹ thuật của Tổng công ty ở các vùng trồng cây nguyên liệu tuy rất đông, nhưng kiến thức không đồng đều, thiếu phương pháp sư phạm. Chương trình cũng chưa được sự quan tâm rõ nét của chính quyền địa phương, chưa có sự phối hợp cụ thể từ các cơ sở lao động thương binh xã hội, các Trung tâm dạy nghề địa phương. Tổng công ty cũng cần phải xác định cụ thể hơn về khu vực trọng điểm, đối tượng học viên để lớp học có hiệu quả cao và thiết thực hơn.

Và chuyện: Doanh nghiệp mừng, nông dân vui

Kết quả ban đầu chưa thể nói là nhiều, nhưng nó mở ra một triển vọng đáng lạc quan. Có thể nói đây là một trong những giải pháp tích cực giúp xây dựng vùng nguyên liệu sản xuất thuốc lá ổn định và bền vững. Nâng cao được năng suất, xuất khẩu, mang lại lợi ích rõ ràng cho người nông dân, và quan trọng hơn là giúp người nông dân thoát khỏi cách suy nghĩ kinh nghiệm, giúp họ giảm nghèo, tiến tới có thu nhập cao từ trồng cây thuốc lá, giúp họ tham gia tích cực vào nền sản xuất hàng hóa tiên tiến. Nông dân được trao cái “Cần câu”, còn doanh nghiệp sẽ bớt lo nguyên liệu đầu vào quan trọng của quá trình sản xuất, chủ động hơn trong sản xuất. Doanh nghiệp mừng, nông dân vui là vì thế. Đây phải chăng là bài học hay cho những doanh nghiệp biết gắn chặt lợi ích của mình với lợi ích cộng đồng, biết chung tay cùng cộng đồng. ■

PV

*Khắc sâu lời dạy của **Bác Hồ**:*
Thuốc lá THĂNG LONG

*vững vàng
vượt khó*



Chủ tịch Hồ Chí Minh thăm hỏi và động viên
CNVC-LĐ Nhà máy Thuốc lá Thăng Long (năm 1960)

Là thành viên của Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam, nhiều năm qua, Công ty Thuốc lá Thăng Long luôn hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ sản xuất-kinh doanh, xứng đáng là đơn vị 3 lần được Bác Hồ về thăm. Những lời dạy ân cần của Bác đã để lại ấn tượng sâu sắc và cổ vũ toàn thể CBCNV ngành Thuốc lá nói chung và Công ty Thuốc lá Thăng Long nói riêng, vượt qua khó khăn thử thách, ngày càng phát triển bền vững trong cơ chế thị trường. Nhân kỷ niệm 25 năm ngày thành lập Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam (5/4/1985 – 5/4/2010) và đón nhận Huân chương Hồ Chí Minh, Bản tin Vinataba xin giới thiệu vài nét về hoạt động của Công ty Thuốc lá Thăng Long.

Được thành lập ngày 6/1/1957, đến nay, Công ty Thuốc lá Thăng Long (trước đây là Nhà máy Thuốc lá Thăng Long) đã có bề dày truyền thống hơn 50 năm xây dựng và trưởng thành.

Năm 1959 - 1960..., Nhà máy Thuốc lá Thăng Long đã vinh dự và tự hào được Bác Hồ về thăm ba lần. Bác ân cần căn dặn: “Các cán bộ công nhân trong Nhà máy cần nêu cao tinh thần trách nhiệm, ý thức làm chủ tập thể, gia sức tăng gia sản xuất, thực hành tiết kiệm, hoàn thành tốt nhiệm vụ mà Đảng và Chính phủ giao cho”. Bác còn nhắc nhở: “Nhiệm vụ trước mắt của cán bộ công nhân là phải đoàn kết chặt chẽ, đoàn kết giữa cán bộ và công nhân, phải mở rộng phong trào thi đua sản xuất giữa các cá nhân và các bộ phận sản xuất, phải giữ vững kỷ luật lao động. Các đảng viên, đoàn viên, thanh niên lao động, cán bộ phải gương mẫu về mọi mặt, lãnh đạo cho tốt phong trào sản xuất”.

Khắc sâu những lời dạy của Bác, hơn 50 năm xây dựng và phát triển, Công ty Thuốc lá Thăng Long đã vượt qua nhiều khó khăn, thử thách – từ việc sản xuất thuốc lá thủ công đến xây dựng được nhà máy hiện đại, trở thành một trong những đơn vị dẫn đầu của Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam. Trong sản xuất-kinh doanh, Công ty đã thực hiện tốt những giải pháp thiết thực, phát triển sản xuất, đáp ứng nhu cầu tiêu thụ nội địa và chiếm lĩnh, mở rộng thị trường ngoài nước... Trong đó, biện pháp quan trọng hàng đầu là rà soát, bổ sung, hiệu chỉnh hệ thống văn bản pháp lý cho phù hợp với mô hình hoạt động của Công ty. Tiếp theo đó, là việc chuyển đổi cơ cấu sản phẩm, từng bước nâng cao tỉ trọng sản phẩm có chất lượng cao, giá trị kinh tế lớn. Trên cơ sở thực hiện tốt quy trình công nghệ, đề ra các biện pháp nhằm ổn định chất lượng sản phẩm theo hệ thống quản lý ISO 9001: 2000, uy tín của Công ty ngày càng được khẳng định trên thị trường trong và ngoài nước.

Bên cạnh việc đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm trong nước, Công ty còn tích cực mở rộng thị trường xuất khẩu. Năm 2008 được ghi nhận như một bước tiến mạnh mẽ khi Công ty có sản lượng thuốc lá bao tiêu thụ ở nước ngoài đạt 127% kế hoạch (tăng 25% so với năm 2007). Việc đầu tư, nâng cấp trang thiết bị cũng là một trong những yếu tố quan trọng để Công ty nâng cao năng suất lao động và chất lượng sản phẩm. Các dây chuyền cuốn điều, đóng bao thể hệ mới, hiện đại đã được lắp đặt và đưa vào sử dụng, tạo vị thế mới cho Công ty trong chiến lược cạnh tranh hàng hoá, mở rộng thị phần... Các phong trào phát huy sáng kiến, cải tiến kĩ thuật đã lan tỏa sâu rộng đến từng phòng, ban, phân xưởng, làm lợi cho Công ty hàng tỷ đồng. Hàng năm, Công ty đạt tốc độ tăng trưởng bình quân trên 20%. Riêng năm 2009, doanh thu đạt 2.097 tỷ đồng, nộp ngân sách được hơn 780 tỷ đồng. Hiện, Công ty Thuốc lá Thăng Long đang triển khai Dự án quan trọng, di dời Công ty về Khu công nghiệp Thạch Thất, Quốc Oai, Hà Nội. Khi toàn bộ hệ thống di dời về Khu công nghiệp này, với dây chuyền thiết bị, công nghệ hiện đại, công suất thiết kế từ 800 triệu bao – 1 tỷ bao/năm, sản lượng và chất lượng sản phẩm sẽ được nâng lên, Công ty sẽ tiếp tục đóng góp nhiều cho Ngân sách nhà nước.

Với nhiều thành tích đạt được, Công ty Thuốc lá Thăng Long đã vinh dự được nhận nhiều phần thưởng cao quý: Huân chương Độc lập hạng Nhì, hạng Ba; Huân chương Lao động hạng 2, hạng Ba; Cờ Thi đua xuất sắc của Chính phủ trong 4 năm liên tục (từ 2005 - 2008); Huân chương Lao động hạng Nhất, Cờ Thi đua xuất sắc của Bộ Công Thương năm 2009.

Trong thời gian qua, ngay sau khi có Chỉ thị 06-CT/TW của Bộ Chính trị, các Hướng dẫn của Ban Tuyên giáo TW cũng như của Đảng ủy khối Doanh nghiệp TW về triển khai Cuộc vận động “Học tập và làm theo tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh”, Đảng ủy Công ty Thuốc lá Thăng Long đã nhận thức sâu sắc tầm quan trọng của Cuộc vận động là đột sinh hoạt chính trị có ý nghĩa thiết thực trong công tác rèn luyện, tu dưỡng đạo đức của cán bộ, Đảng viên, CNV, là cơ sở để phấn đấu, đáp ứng tốt các yêu cầu nhiệm vụ công tác. Cuộc vận động đã được cán bộ, Đảng viên, CNV nhiệt tình tham gia hưởng ứng, tạo thành phong trào sâu rộng và đạt được kết quả tốt. Đồng thời, Đảng ủy Công ty đã ra quyết định thành lập Ban Chỉ đạo thực hiện Cuộc vận động do đồng chí Bí thư Đảng ủy, Giám đốc Công ty làm trưởng ban. Ban Chỉ đạo đã xây dựng kế hoạch tổ chức thực hiện Cuộc vận động “Học tập và làm theo tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh” giai đoạn 2007-2011 cùng với việc thực hiện các nội dung sau: Tổ chức học tập tư tưởng và làm theo tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh; Xây dựng chuẩn mực đạo đức cán bộ, Đảng viên, CNV và chương trình rèn luyện thực hiện. Việc xây dựng chuẩn mực đạo đức dựa trên tiêu chí học tập và làm theo đạo đức: Cần, Kiệm, Liêm, Chính, Chí công vô tư của Chủ tịch Hồ Chí Minh với nội dung ngắn gọn, dễ nhớ, dễ làm, cụ thể, sát với nhiệm vụ của cán bộ, đảng viên, CNV. Trên cơ sở thực hiện 4 xây: Xây dựng bản lĩnh chính trị, đạo đức, tác phong làm việc, nâng cao năng lực công tác, xây dựng ý thức kỷ luật, đoàn kết nội bộ. Thực hiện 4 chống: Chống dao động về tư tưởng, suy thoái về đạo đức, tư tưởng bảo thủ chậm đổi mới tư duy, chống quan liêu, tham nhũng, lãng phí, thiếu ý thức kỷ luật, bè phái cục bộ, gây mất đoàn kết nội bộ. Qua đó, làm căn cứ để các Chi bộ, đảng viên xây dựng kế hoạch rèn luyện, tu dưỡng của từng cá nhân và bình xét kết quả, đánh giá phân loại đảng viên cuối năm; Tổ chức học tập, thảo luận các chuyên đề về “Tư tưởng đạo đức Hồ Chí Minh” do giảng viên Học viện Chính trị Quốc gia Hồ Chí Minh truyền đạt; Tham gia Hội thi “Kể chuyện về tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh” do Đảng bộ Tổng Công ty Thuốc lá Việt Nam tổ chức với kết quả đạt 2 giải nhì, 1 giải khuyến khích; Tổ chức thực hiện có hiệu quả hoạt động tuyên truyền thi đua kỷ niệm 60 năm Bác Hồ ra lời kêu gọi Thi đua ái quốc; Tổ chức các hoạt động hướng về nguồn thiết thực như: Tổ chức 2 đoàn gồm 84 cán bộ, đảng viên, CNV tiêu biểu tham gia hoạt động giáo dục truyền thống tại quê Bác, Làng Sen - Huyện Nam Đàn - tỉnh Nghệ An.

Năm 2009, thực hiện Hướng dẫn số 67/HD/ĐUTCT ngày 5/6/2009 và Hướng dẫn số 107-HD/ĐUTCT ngày 27/8/2009 của Đảng ủy Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam về triển khai công tác trọng tâm, thực hiện Cuộc vận động “Học tập và làm theo tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh” và 40 năm thực hiện Di chúc của Chủ tịch Hồ Chí Minh, Ban chỉ đạo Cuộc vận động của Đảng ủy Công ty đã chỉ đạo các chi bộ và các tổ chức đoàn thể đẩy mạnh thực hiện Cuộc vận động với nhiệm vụ trọng tâm:

- Tiếp tục tuyên truyền về tư tưởng, tấm gương đạo đức của Chủ tịch Hồ Chí Minh;
- Tổ chức học tập 2 chuyên đề về Chủ tịch hồ Chí Minh với vấn đề thực hành tiết kiệm, chống tham ô, lãng phí;
- Tổ chức học tập quán triệt chuyên đề: “Tư tưởng và tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh về nâng cao ý thức trách nhiệm, hết lòng, hết sức phụng sự Tổ quốc, phụng sự nhân dân” trong các buổi sinh hoạt Chi bộ và các cuộc họp BCH Công đoàn Công ty;
- Tổ chức tốt công tác tuyên truyền nhân kỷ niệm 40 năm thực hiện Di chúc của Chủ tịch Hồ Chí Minh nhằm giúp cán bộ, đảng viên, CNV nhận thức sâu sắc hoàn cảnh lịch sử, ý nghĩa giá trị cơ bản của Di chúc, thấy được những thành tựu của Cách mạng Việt Nam qua 40 năm thực hiện Di chúc và xác định nhiệm vụ của cán bộ, đảng viên, CNV trong lao động sản xuất, rèn luyện đạo đức trong giai đoạn mới.

Cuộc vận động “Học tập và làm theo tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh” đã được cán bộ, đảng viên, CNV Công ty Thuốc lá Thăng Long triển khai sâu rộng, đạt hiệu quả thiết thực và thành công nhất định, được Ban Tuyên giáo Đảng ủy Khối Doanh nghiệp Trung ương và Đảng ủy Tổng Công ty Thuốc lá Việt Nam đánh giá cao. Sau hơn 2 năm triển khai thực hiện, Cuộc vận động đã tạo được sự chuyển biến cơ bản về rèn luyện tác phong làm việc công nghiệp, xây dựng đạo đức, lối sống lành mạnh trong cán bộ, đảng viên, CNV Công ty.

Đồng thời, Cuộc vận động đã có tác dụng tốt đến việc hoàn thành và hoàn thành vượt mức nhiệm vụ chính trị, nâng cao ý thức thực hành tiết kiệm trong lao động sản xuất và công tác quản lý, phòng chống tệ quan liêu, tham nhũng, lãng phí. Trong hoạt động, các chi bộ, phòng ban, phân xưởng đã lồng ghép nội dung Cuộc vận động với nhiệm vụ được giao, nên hiệu quả công tác sản xuất-kinh doanh có sự chuyển biến tích cực.

Thấm nhuần lời dạy của Bác, toàn thể cán bộ, Đảng viên, CNV Công ty Thuốc lá Thăng Long sẽ tiếp tục đẩy mạnh việc thực hiện Cuộc vận động “Học tập và làm theo tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh”, đẩy mạnh phong trào thi đua trên mọi lĩnh vực, với các chỉ tiêu thi đua cụ thể và thiết thực, phát triển cả bề rộng lẫn chiều sâu, tiến tới mục tiêu cuối cùng là việc làm, đời sống và thu nhập của người lao động không ngừng được nâng cao, hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ năm 2010 và các năm tiếp theo. ■

Kim Yến



Đ/c Đỗ Mười, Chủ tịch HDBT thăm Nhà máy Thuốc lá Sài Gòn (năm 1989)



Đ/c Nông Đức Mạnh, Chủ tịch Quốc hội, (nay là Tổng bí thư Ban Chấp hành TW Đảng CSVN) thăm TCT năm 1997



Đ/c Võ Văn Kiệt, Thủ tướng Chính phủ vào thăm Nhà máy Thuốc lá Thanh Hóa



Thủ tướng Nguyễn Tấn Dũng thăm gian hàng trưng bày sản phẩm của TCT tại Hội chợ Triển lãm tại MYANMA



Phó Thủ tướng Hoàng Trung Hải chụp ảnh lưu niệm với Ban Lãnh đạo TCT và Tập đoàn Sapporo (Nhật Bản)



Thư trưởng Bộ Công Thương Nguyễn Nam Hải tại Lễ khai trương Dự án FIBEX (Cty LD Thuốc lá BAT-VINATABA)

CÔNG TY XUẤT NHẬP KHẨU THUỐC LÁ

một phần tư thế kỷ

TẠO DỰNG THỊ TRƯỜNG

Lương Đức Ngọc

Với chủ trương trao quyền tự chủ cho các đơn vị sản xuất trong việc tiêu thụ và tìm kiếm thị trường. Cùng với việc ra đời các Liên hiệp Xí nghiệp. Nhà nước đã giao quyền cho các Liên hiệp Xí nghiệp trực tiếp kinh doanh xuất nhập khẩu. Công ty Xuất nhập khẩu thuốc lá được ra đời trong bối cảnh đó trên cơ sở một bộ phận của Chi nhánh Vinalimex TP. Hồ Chí Minh và một bộ phận của Công ty Chè - Thuốc lá thuộc Tổng công ty Vinalimex ở Hà Nội.

Khi thành lập, Công ty Xuất nhập khẩu Thuốc lá chọn tên giao dịch quốc tế là VITAIMEX, nhưng ngay sau đó, lãnh đạo Liên hiệp đã quyết định lấy tên giao dịch đối ngoại của Liên hiệp đặt tên luôn cho Công ty Xuất nhập khẩu. Với cái tên “Vinataba”, Công ty không chỉ đóng trong vai trò là một đơn vị kinh doanh Xuất nhập khẩu, mà còn đóng một vai trò quan trọng nữa là xây dựng thương hiệu của Liên hiệp với cộng đồng quốc tế. Với hàng trăm bạn hàng ở các quốc gia, các châu lục khác nhau, cái tên “Vinataba” đã trở nên gần gũi, một địa chỉ đáng tin cậy trong làm ăn.

Từ những định hướng chiến lược, sự chỉ đạo sát sao của Liên hiệp (trước đây) và sau này là Tổng công ty, cùng với sự năng động, sáng tạo, tận tâm cống hiến của Ban lãnh đạo, sự nỗ lực quyết tâm cao của tập thể người lao động và đặc biệt là sự quan tâm, hợp tác tích cực của các đơn vị thành viên trong Tổng công ty kể từ ngày thành lập, Công ty đã có những bước phát triển vượt bậc, đạt được nhiều thành tựu đáng tự hào trong lĩnh vực xuất nhập khẩu thuốc lá.

Công tác nhập khẩu: đáp ứng đầy đủ nhu cầu của các đơn vị thành viên với dịch vụ ngày càng hoàn hảo.

Với chức năng là một đơn vị thực hiện việc nhập khẩu và cung ứng các máy móc thiết bị, phụ tùng, nguyên phụ liệu thuốc lá, Công ty Xuất nhập khẩu Thuốc lá đã tăng cường quan hệ giao dịch mua bán và hợp tác chặt chẽ với nhiều đối tác nước ngoài là những tập đoàn và công ty thương mại thuốc lá lớn trên thế giới nhằm chủ động nguồn hàng, đảm bảo cung ứng kịp thời, đầy đủ và ổn định hàng hóa cho các đơn vị thành viên trong Tổng công ty với chất lượng phù hợp và giá cả cạnh tranh hợp lý, góp phần hiện đại hóa ngành Công nghiệp Thuốc lá Việt Nam, mang lại hiệu quả kinh tế trong hoạt động sản xuất kinh doanh của các đơn vị thành viên.

Trong quá trình hoạt động, Công ty luôn theo sát những biến động của thị trường, tuân thủ các chương trình, kế hoạch sản xuất của các nhà máy và tích cực chủ động trong việc tìm kiếm các nhà cung cấp, từ đó tìm ra giải pháp nhập khẩu phù hợp nhất, đáp ứng kịp thời và đầy đủ nhu cầu ngày càng đa dạng của khách hàng. Không chỉ thực hiện việc nhập khẩu đơn thuần, Công ty còn đóng vai trò là nhà tư vấn, giúp các đơn vị thành viên chọn lựa được loại máy móc thiết bị, chủng loại nguyên phụ liệu phù hợp với quy mô và nhu cầu sản xuất của đơn vị mình.

Có thể nói, hoạt động xuất nhập khẩu của Công ty Xuất nhập khẩu Thuốc lá gắn liền với sự phát triển ngày một lớn mạnh của ngành Công nghiệp Thuốc lá Việt Nam. Gần 25 năm qua, Công ty đã liên tục khẳng định vai trò và vị trí là nhà cung ứng tin cậy hàng đầu về nguyên phụ liệu, máy móc thiết bị, phụ tùng thuốc lá phục vụ một cách hiệu quả hoạt động của ngành Thuốc lá Việt Nam.

Công tác xuất khẩu: Phân đầu xuất khẩu 1 tỷ bao thuốc lá /năm.

Vinataba Imex là doanh nghiệp tiên phong trong việc giới thiệu các sản phẩm thuốc lá Việt Nam ra thị trường thế giới. Sau khi Nhà nước có chủ trương mở cửa và hội nhập kinh tế quốc tế, Công ty đã tận dụng tốt cơ hội này để thực hiện việc xuất khẩu thuốc lá cho một số đối tác nước ngoài. Năm 1999, công tác xuất khẩu của Công ty tiếp tục gặt hái thành công khi đưa được sản phẩm thuốc lá hút tẩu đến một số quốc gia thuộc khối Đông Âu - một thị trường khó tính, có nhiều yêu cầu khắt khe. Cột mốc lịch sử đánh dấu một bước tiến mới trong công tác xuất khẩu của Công ty là vào năm 2001. Sau những nỗ lực trong việc tìm kiếm thị trường, Công ty đã xuất khẩu được sản phẩm thuốc lá điếu Việt Nam, tạo đà cho những thành công tiếp nối thành công trong hoạt động xuất khẩu sau này. Cho đến nay, mặt hàng xuất khẩu của Công ty rất đa dạng từ thuốc lá lá, thuốc lá sợi, vỏ cây thuốc lá, phụ liệu thuốc lá đến các sản phẩm thuốc lá bao với đủ quy cách, chủng loại, thỏa mãn mọi yêu cầu của khách hàng.

Với nhiều năm kinh nghiệm trong công tác xuất nhập khẩu cùng với sự am hiểu tường tận, sâu sắc thị trường thuốc lá khu vực và thế giới, kết hợp với việc đẩy mạnh công tác xúc tiến thương mại, giới thiệu quảng bá hình ảnh thuốc lá Việt Nam trên thị trường thế giới thông qua các hoạt động như: Tham dự các hội chợ triển lãm chuyên ngành, sử dụng hiệu quả website Công ty, tham gia các sàn giao dịch thương mại điện tử trong và ngoài nước, quảng cáo trên các tạp chí chuyên ngành thuốc lá, gửi mẫu chào hàng và đặc biệt phát huy những mối quan hệ tốt đẹp với các bạn hàng thân thuộc trong và ngoài nước cũng như thông qua Tham tán Thương mại Việt Nam tại nước ngoài giới thiệu và tìm kiếm đối tác nhập khẩu, Công ty đã và đang đưa sản phẩm và thương hiệu thuốc lá Việt Nam thâm nhập ngày càng sâu, rộng vào thị trường nước ngoài từ các nước trong khu vực Đông Nam Á, Đông Á, đến các thị trường khác xa xôi như Đông Âu, Trung Đông, Tây Phi, Nam Mỹ... Khách hàng của Công ty trải rộng trên toàn cầu.

Trải qua ¼ thế kỷ hoạt động, công tác xuất khẩu của Công ty đã liên tục tăng trưởng một cách ổn định, cả về kim ngạch xuất khẩu, thị trường xuất khẩu và cơ cấu mặt hàng xuất khẩu. Đặc biệt, giá trị xuất khẩu thuốc lá bao đã không ngừng gia tăng. Từ kim ngạch 6,00 triệu USD khiêm tốn của những năm đầu xuất khẩu, đến nay con số này đã lên tới hơn 67,70 triệu USD. Sản lượng thuốc lá bao các loại cũng đã tăng trưởng ấn tượng, từ 240 triệu bao trong năm 2001, đã đạt đến trên 816 triệu bao trong năm 2009.

Thuốc lá Việt Nam ngày càng có nhiều khách hàng quan tâm và đang có được một vị thế trên thị trường thuốc lá khu vực và quốc tế. Giờ đây, công tác xuất khẩu của Công ty đã vươn lên một tầm cao mới. Kết quả đó là sự khẳng định một thương hiệu Vinataba Imex sau gần 1/4 thế kỷ tạo dựng. ■



Phó thủ tướng Hoàng Trung Hải dự lễ khánh thành công ty LD thuốc lá BAT - Vinataba

CÔNG TY LIÊN DOANH

BAT - VINATABA

8 NĂM XÂY DỰNG VÀ PHÁT TRIỂN

Nguyễn Văn Ba

Công ty Liên doanh Thuốc lá BAT-Vinataba tọa lạc tại phường Long Bình, thành phố Biên Hòa, tỉnh Đồng Nai, được thành lập theo Quyết định số 2214/GP ngày 17/8/2001 của Bộ Kế hoạch và Đầu tư với tổng vốn 65 triệu USD. Sau một thời gian xây dựng cơ sở vật chất, tháng 01/2005, Nhà máy Chế biến sợi thuốc lá của Công ty chính thức đi vào hoạt động.

Nhiệm vụ chủ yếu của Công ty Liên doanh là: sản xuất sợi thuốc lá cao cấp và đầu tư vào mô hình sản xuất nguyên liệu, đồng thời hỗ trợ các nhà cung ứng nguyên liệu trong nước sản xuất được loại nguyên liệu có chất lượng cao, dần dần thay thế nguyên liệu nhập khẩu.

Khi mới đi vào hoạt động, Công ty gặp không ít khó khăn. Tiếp sau đó là sự khủng hoảng của kinh tế thế giới, sự biến động về giá nguyên liệu đầu vào. Tuy nhiên, được sự giúp đỡ của các cơ quan quản lý nhà nước các cấp cũng như sự quan tâm sâu sát của hai công ty mẹ là BAT và Vinataba, cùng với đội ngũ nhân viên năng động, đoàn kết, nhiệt tình, Công ty Liên doanh Thuốc lá BAT-Vinataba luôn hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu đề ra. Sản lượng tiêu thụ năm 2005 là 4.750 tấn, đến năm 2009 đã đạt 17.900 tấn, từ đó, doanh thu và lợi nhuận cũng tăng lên tương ứng. Bên cạnh đó, Công ty cũng luôn thực tốt nghĩa vụ nộp ngân sách nhà nước. Năm 2009, Công ty đã tiến hành chia cổ tức lần đầu tiên cho các bên tham gia liên doanh.

Sở hữu một công nghệ sản xuất hiện đại nhất khu vực châu Á Thái Bình Dương, sản phẩm sợi thuốc lá của Công ty đã được các khách hàng là các công ty lớn tại Việt Nam

như Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam, Tổng công ty Khánh Việt, Tổng công ty Công nghiệp Sài Gòn, Công ty Thuốc lá Sài Gòn, Công ty Thuốc lá Hải Phòng... tin tưởng, ký kết hợp tác lâu dài. Điều này đã góp phần đáng kể vào việc phát triển Công ty Liên doanh BAT-Vinataba trong 8 năm qua.

Có thể khẳng định, việc triển khai đầu tư cho sản xuất nguyên liệu và chuyển giao các biện pháp quản lý đồng ruộng và quy trình kỹ thuật tiên tiến trong canh tác cây thuốc lá đạt năng suất cao là những chủ trương hết sức đúng đắn và hiệu quả của Công ty. Công ty cũng đã phối hợp với các nhà cung ứng nguyên liệu trong nước tổ chức các lớp huấn luyện cho nông dân “sử dụng thuốc bảo vệ thực vật an toàn và hiệu quả”, các “lớp học trên đồng ruộng” theo chương trình “Quản lý dịch hại tổng hợp trên cây thuốc lá”(IPM) tại các tỉnh Gia Lai, Tây Ninh và Lạng Sơn. Kết quả cuối cùng là năng suất, chất lượng của nguyên liệu nội địa được cải thiện rõ rệt và đã từng bước thay thế nguyên liệu nhập khẩu, người nông dân có thu nhập ổn định và ý thức bảo vệ môi trường cũng được nâng cao đáng kể, nhất là từ khi Công ty áp dụng “chương trình trách nhiệm xã hội” (SRTP) đối với tất cả các nhà cung ứng nguyên liệu cho Công ty.

Tự hào và phát huy những thành tích đã đạt được, CBCNV Công ty luôn không ngừng sáng tạo trong lao động sản xuất, thường xuyên thực hiện các giải pháp hợp lý hoá dây chuyền sản xuất, góp phần nâng cao năng suất lao động, tiết kiệm năng lượng, tài nguyên thiên nhiên và chi phí. Có thể viện dẫn ví dụ cụ thể là, dự án FIBEX vừa được thực hiện thành công tại Công ty đã mang lại những lợi ích đáng kể về kinh tế cũng như bảo vệ môi trường. Cũng nhờ sự thành công này mà Công ty Liên doanh thuốc lá BAT-Vinataba đã trở thành trung tâm đào tạo hàng đầu về kiến thức liên quan đến công nghệ FIBEX trong khu vực châu Á Thái Bình Dương của Tập đoàn BAT .

Chính sách đối với người lao động cũng được Ban lãnh đạo Công ty đặc biệt quan tâm. Công ty đã thực hiện tốt các quy định về bảo hộ lao động, đóng bảo hiểm xã hội và bảo hiểm y tế cho người lao động. Hàng năm, Công ty còn tổ chức các đợt đi tham quan, du lịch nhằm mục đích thắt chặt tinh thần đoàn kết, gắn bó, hiểu biết lẫn nhau giữa các thành viên trong Công ty.

Về công tác huấn luyện, BAT-Vinataba luôn mong muốn đào tạo được một đội ngũ CBCNV ngang tầm quốc tế. Chính vì vậy, Ban lãnh đạo Công ty đã hết sức tạo điều kiện cho CBCNV tham gia các khóa học nâng cao trình độ chuyên môn, nghiệp vụ ở trong và ngoài nước. Các vị trí chủ chốt trong Công ty trước đây do người nước ngoài đảm nhiệm, nay đã được thay thế bằng các cán bộ quản lý trẻ người Việt Nam.

Bên cạnh đó, quan tâm đào tạo nguồn nhân lực, Công ty cũng đã thể hiện trách nhiệm của mình đối với cộng đồng xã hội với các hoạt động thiết thực như, chương trình trồng rừng đến nay đã đạt 20 triệu cây giống, tổng trị giá trên 6 tỷ đồng, đã phủ xanh khoảng 6.500 ha đất trống đồi trọc tại các tỉnh Đồng Nai, Gia Lai, Tây Ninh, Cao Bằng, Lạng Sơn.

Về công tác xã hội, Công ty cũng đã triển khai thực hiện một số hoạt động có ý nghĩa như thăm và tặng quà cho các Bà mẹ Việt Nam Anh hùng, giúp đỡ người già, người tàn tật, tham gia chỉnh trang nghĩa trang liệt sĩ, tặng nhà tình nghĩa, nhà tình thương cho các hộ nghèo, xây dựng và trao tặng nhà văn hóa cộng đồng tại tỉnh Gia Lai, tặng quà khuyến khích tinh thần học tập của con em các hộ nông dân, đóng góp hỗ trợ bà con vùng lũ vượt qua khó khăn...

(Xem tiếp Tr.32)



Ông Lê Đình Thụy - Nguyên Tổng Giám đốc TCT Thuốc lá Việt Nam (1985-1994): *Mỗi chiến trường cần có một người chỉ huy, không thể đem tướng lĩnh trên mặt trận này chỉ huy mặt trận khác được. Thương trường cũng như chiến trường vậy.*

Việc lựa chọn cán bộ là khâu quan trọng, quyết định mọi thành công. Nếu không có một ê kíp làm việc tốt thì không thể có được bộ máy hoạt động thông suốt và thất bại là điều có thể nhìn thấy trước. Ngay từ ngày đầu thành lập Liên hiệp, chúng tôi đã tập hợp các anh em trẻ, được đào tạo bài bản từ các Trường Kinh tế “đầu quân” cho Liên hiệp...

Và đến nay, qua 25 năm xây dựng và phát triển, nhìn vào sự thành công của Tổng công ty và sự trưởng thành của những cán bộ đó, chúng tôi rất tự hào và tin tưởng, họ sẽ tiếp tục làm rạng rỡ sự nghiệp của Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam.

Ông Nguyễn Văn Gia - Nguyên Tổng Giám đốc TCT Thuốc lá Việt Nam (1994-1995), Nguyên Chủ tịch HĐQT TCT (1995-1998): *Phát huy vai trò đầu tàu của TCT 91 trong ngành Thuốc lá Việt Nam.*

Với việc chuyển đổi tổ chức và hoạt động theo mô hình Tổng công ty Nhà nước (gọi tắt là mô hình TCT 91), Tổng công ty đã thực hiện tốt vai trò nòng cốt trong ngành. Với chủ trương đầu tư có trọng điểm, từng bước hiện đại hóa các khâu sản xuất, xây dựng những sản phẩm chủ lực, chiếm lĩnh thị trường nội địa, xây dựng và phát triển vùng nguyên liệu tạo nguồn cung cấp ổn định cho sản xuất và chế biến để xuất khẩu.



Ông Nguyễn Thái Sinh - Chủ tịch HĐQT TCT Thuốc lá Việt Nam, nguyên TGD TCT (1995-1998): *Xây dựng Tổng công ty ngày càng vững mạnh, phát triển bền vững.*

Thời kỳ đổi mới, TCT Thuốc lá Việt Nam là một trong những đơn vị đã đi đầu thực hiện chủ trương đổi mới của Đảng, tạo bước phát triển đột phá, mở rộng sản xuất, chủ động tiêu thụ sản phẩm, tranh thủ hợp tác với các đối tác trong nước và quốc tế để mở rộng quy mô cũng như lĩnh vực hoạt động. Những năm gần đây, TCT đã đẩy mạnh công tác chuyển đổi cơ cấu sản phẩm, tăng cường đầu tư chiều sâu, xây dựng TCT ngày càng vững mạnh, phát triển bền vững, góp phần xứng đáng vào công cuộc xây dựng đất nước, lập thành tích thiết thực chào mừng Đại hội Đảng các cấp, tiến tới Đại hội đại biểu Đảng toàn quốc lần thứ XI.

Ông Nguyễn Nam Hải - Thứ trưởng Bộ Công Thương, Nguyên TGD TCT Thuốc lá Việt Nam (1998-2009): *TCT Thuốc lá Việt Nam phần đầu trở thành Tập đoàn Công nghiệp Thực phẩm hàng đầu trong nước và khu vực.*

Những năm qua, TCT Thuốc lá Việt Nam đã thực hiện chiến lược kinh doanh đa ngành nhằm phát huy lợi thế và sức mạnh của thương hiệu cũng như lợi thế của hệ thống phân phối sản phẩm trong cả nước. Đây là hướng đi phù hợp với sự phát triển kinh tế hiện nay, nhất là đối với lĩnh vực SX-KD thuốc lá, một lĩnh vực SX-KD có hạn chế.

Trong tương lai, TCT cần tiếp tục đổi mới, sắp xếp lại doanh nghiệp, hoàn thiện mô hình tổ chức công ty mẹ - công ty con, thực hiện tái cơ cấu doanh nghiệp nhằm phát huy sức mạnh nội lực, xây dựng Tổng công ty trở thành Tập đoàn Công nghiệp thực phẩm hàng đầu trong nước và khu vực. Điều quan trọng là đa dạng hóa sản phẩm phải song hành cùng chuyên môn hóa từng ngành để hạn chế rủi ro, nâng cao giá trị và chất lượng sản phẩm.



Ông Trần Sơn Châu - Tổng giám đốc TCT Thuốc lá Việt Nam
Được bổ nhiệm làm Tổng giám đốc là một vinh dự lớn nhưng cũng là trách nhiệm hết sức nặng nề đối với tôi.

TCT Thuốc lá Việt Nam là một đơn vị có bề dày truyền thống trong sản xuất-kinh doanh, luôn hoàn thành xuất sắc kế hoạch Nhà nước giao phó. Tập thể lãnh đạo mới tiếp tục kế thừa truyền thống vẻ vang của các thế hệ đi trước, xây dựng TCT thành một khối thống nhất, đoàn kết nội bộ, thực hiện tốt dân chủ cơ sở, đảm bảo quyền lợi hợp pháp của người lao động, phấn đấu đưa TCT trở thành một tập đoàn kinh tế mạnh trong nước và đủ sức cạnh tranh trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế

NHỮNG CON SỐ LỊCH SỬ

Năm 1985

Sản lượng thuốc điều: **946** triệu bao
Doanh thu: **1,31** tỷ đồng
Nộp ngân sách: **0,88** tỷ đồng
Lợi nhuận: **0,91** tỷ đồng

Năm 1995

Sản lượng thuốc điều: **1.579** triệu bao
Doanh thu: **3.674** tỷ đồng
Nộp ngân sách: **1.141** tỷ đồng
Lợi nhuận: **138** tỷ đồng

Năm 2005

Sản lượng thuốc điều: **2.595** triệu bao
Doanh thu: **13.906** tỷ đồng
Nộp ngân sách: **2.897** tỷ đồng
Lợi nhuận: **492** tỷ đồng

Năm 2009

Sản lượng thuốc điều: **2.897** triệu bao
Doanh thu: **30.576** tỷ đồng
Nộp ngân sách: **4.756** tỷ đồng

Tầm nhìn thương hiệu trong chiến lược phát triển của *vinataba*



Trong bối cảnh Việt Nam hội nhập sâu, rộng vào thị trường thế giới. Cộng đồng doanh nghiệp phải cạnh tranh quyết liệt trên thị trường toàn cầu. Thương hiệu trong thời đại cạnh tranh kinh tế không biên giới lúc này không chỉ là tài sản của doanh nghiệp mà còn là vấn đề về sự lớn mạnh của nền kinh tế đất nước. Với khả năng vượt qua rào cản ngôn ngữ và bản sắc địa phương, thương hiệu là công cụ hữu hiệu nhất thâm nhập thị trường toàn cầu. Việc xây dựng và phát triển thương hiệu không chỉ có ý nghĩa riêng đối với doanh nghiệp mà còn thể hiện uy tín của quốc gia trong quá trình hội nhập.

Với chiến lược trở thành Tập đoàn Công nghiệp thực phẩm, kinh doanh đa ngành, đa sở hữu, trọng tâm chính là sản xuất kinh doanh thuốc lá, Tổng Công ty Thuốc lá Việt Nam xác định vai trò quan trọng của thương hiệu "Vinataba": Ngày càng tham gia mạnh hơn nữa vào tiến trình hội nhập kinh tế khu vực và quốc tế trên cơ sở không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm và tổ chức dịch vụ một cách tốt nhất; nâng cao thị phần trong nước và hướng đến đẩy mạnh xuất khẩu; phát triển nguồn nhân lực và xây dựng văn hóa tổ chức làm nền tảng cho sự phát triển của thương hiệu Vinataba.

Khát vọng về một thương hiệu Việt đẳng cấp quốc tế của thương hiệu Vinataba không những đã trở thành hiện thực mà ngày càng được củng cố, nâng tầm thương hiệu trở thành thương hiệu mạnh quốc gia, người tiêu dùng ưu tiên lựa chọn sử dụng và tin tưởng vào chất lượng của sản phẩm.

Một thương hiệu thành công là một thương hiệu sở hữu được nhiều khách hàng trung thành, có tính trách nhiệm, có hiệu quả kinh tế, minh bạch trong pháp luật và hòa nhập thân thiện với cộng đồng, tạo cho người tiêu dùng có thói quen sử dụng sản phẩm mang thương hiệu đó. Xác định chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp, hơn 20 năm vượt qua khó khăn, thách thức, thương hiệu Vinataba đã khẳng định sự thành công của mình: trở thành thương hiệu thuốc lá hàng đầu của Tổng công ty thuốc lá Việt Nam, sản phẩm được phân phối trên khắp 63 tỉnh thành với sự đảm bảo về chất lượng và dịch vụ, năm 2008, doanh thu của Tổng công ty là 18.930 tỷ đồng, tăng gần 20%; Nộp ngân sách: 3.810 tỷ đồng, tăng trên 23%; Xuất khẩu hơn 84,5 triệu USD, tăng gần 41%; Lợi nhuận tăng: 5%

Với tốc độ tăng trưởng cao, bình quân trên 10%/năm trong tổng số 400 nhãn hiệu thuốc lá đang có mặt trên thị trường, sở hữu một đội ngũ doanh nhân giỏi và khả năng tiếp cận với những thành tựu khoa học công nghệ, khoa học quản trị hiện đại. Đến nay, Vinataba là doanh nghiệp dẫn đầu ngành sản xuất Thuốc lá Việt Nam, chiếm trên 50% thị phần thuốc lá cả nước và tổng mức nộp ngân sách toàn ngành. Trên trường quốc tế, Vinataba luôn được đánh giá là một đối tác tin cậy, có tiềm lực và năng lực trong chiến lược hợp tác kinh doanh của các hãng thuốc lá hàng đầu thế giới: British America Tobacco, Philip Morris, JTI Group, Imperial... Có thể nói, Vinataba đã và đang khẳng định thương hiệu và niềm tin với người tiêu dùng trong nước và quốc tế.

Tuy nhiên, trong điều kiện ngành Thuốc lá không được khuyến khích phát triển thì việc đa dạng hóa ngành nghề kinh doanh là giải pháp nhằm chuyển dịch cơ cấu và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn Nhà nước giao. Với mục tiêu cung cấp cho thị trường những sản phẩm Việt Nam chất lượng tốt nhất, Vinataba đang hướng tới chiến lược kinh doanh đa ngành nghề, phát triển các đơn vị kinh doanh chiến lược nhằm phát huy lợi thế và sức mạnh của thương hiệu, cũng như khả năng chiếm lĩnh thị trường nhờ vào lợi thế của hệ thống phân phối sản phẩm trong phạm vi cả nước và sự tin cậy của người tiêu dùng. Vinataba hiện đã tham gia và quản lý sản xuất kinh doanh thành công một số lĩnh vực quan trọng của ngành công nghiệp thực phẩm như: Bánh kẹo (Hải Hà, Hải Hà - Kotobuki), rượu vang (Romantic, Romantic Superior), nước uống tinh khiết (Vinawa), Ngọc Trà... và mới đây là sự hợp tác với Tập đoàn Sapporo Holdings Limited (Nhật Bản), thành lập một Công ty Liên doanh với mục đích sản xuất, phân phối bia và các loại đồ uống có cồn tại Việt Nam. Các sản phẩm đa ngành của Vinataba bước đầu đã thâm nhập được thị trường và được người tiêu dùng tín nhiệm. Năm 2008, sản lượng tiêu thụ nước uống tinh khiết Vinawa đạt 4,1 triệu lít, rượu vang Romantic đạt 48.482 lít, trà giải độc Ngọc Trà đến nay đã tiêu thụ được gần 40 ngàn hộp. Sản phẩm nước uống tinh khiết Vinawa đã được chọn để phục vụ Hội nghị Cấp cao APEC tổ chức tại Việt Nam và được sử dụng trên tất cả các chuyến bay của Việt Nam Airlines.

Với việc đa dạng ngành nghề, Vinataba thực hiện mục tiêu: “Xây dựng Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam thành Tập đoàn Công nghiệp thực phẩm Việt Nam, tổ chức theo mô hình Công ty mẹ - Công ty con, lấy sản xuất kinh doanh thuốc lá là ngành kinh doanh chính, đồng thời phát triển đa dạng hoá ngành nghề kinh doanh tập trung vào lĩnh vực công nghiệp thực phẩm”. Kinh doanh đa ngành mang lại hiệu quả cho Vinataba và để tập trung phát triển mạnh ngành nghề chính. Vinataba đang hướng tới một tầm cao mới, khẳng định thương hiệu là niềm tin của người tiêu dùng. Trong tương lai, người tiêu dùng trong nước cũng như quốc tế sẽ chú ý đến sản phẩm mang thương hiệu Vinataba nhiều hơn, ước mơ sản phẩm mang thương hiệu Vinataba sẽ rải cánh bay xa trên khắp năm châu và Made by Vietnam là niềm tự hào của người Việt.

Thành công của thương hiệu Vinataba là nền tảng, bước đệm để vươn ra thị trường thế giới, là tài sản thương hiệu chắp cánh cho chiến lược phát triển của Tổng Công ty thuốc lá Việt Nam theo hướng trở thành tập đoàn kinh tế mạnh, kinh doanh đa ngành, đa lĩnh vực, đồng thời khẳng định vị thế của Việt Nam khi hội nhập kinh tế quốc tế. ■



Thương hiệu Vinataba đoạt giải Cup Vàng



vinataba

Qua nhận xét của đối tác nước ngoài

Ông Kang Tae Koo, Tổng Giám đốc PMV: Năm kỷ niệm sẽ được đánh dấu là một năm thành công với sự tăng trưởng ổn định trong hợp tác kinh doanh, tăng cường quan hệ đối tác và đẩy mạnh kết hợp kinh doanh giữa PMI và Vinataba.

Philip Morris Việt Nam S.A. (PMV) là một trong những công ty thuốc lá đầu tiên được hưởng lợi từ chính sách Mở cửa, còn được gọi là Đổi mới vào giữa những năm 80 của thế kỷ trước, của Việt Nam. PMV đã được Bộ Công nghiệp (nay là Bộ Công Thương) cấp Giấy phép thành lập Chi nhánh vào tháng 9 năm 1994 để kinh doanh và phân phối thuốc lá điều Marlboro tại Việt Nam với sự hợp tác chặt chẽ và hiệu quả của các đối tác chiến lược như Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam (Vinataba), một doanh nghiệp Nhà nước hàng đầu, và các công ty con của Vinataba. Và tôi muốn nhấn mạnh một thực tế quan trọng là kể từ khi gia nhập thị trường Việt Nam, PMV là một công ty thuốc lá nước ngoài duy nhất hình thành mối quan hệ đối tác chiến lược với Vinataba qua một hệ thống toàn diện, bao gồm Chương trình trồng lá thuốc lá và Chương trình nâng cao nông nghiệp với Công ty Cổ phần Hòa Việt, hợp đồng gia công sản xuất với Công ty Thuốc lá Sài Gòn, và phân phối thuốc lá điều của chúng tôi thông qua Công ty Thương mại Thuốc lá (TTC).

Chúng tôi đã tổ chức kỷ niệm 15 năm hợp tác với Vinataba trong năm 2009 với một cột mốc quan trọng trong hoạt động kinh doanh của Philip Morris International (PMI) tại Việt Nam bằng việc mở ra một chương thú vị qua việc sáp nhập kinh doanh trong Công ty liên doanh Thuốc lá Vinas (Vinas JVC). Song song với kế hoạch nâng cấp thiết bị sản xuất là công tác di dời thành công cơ sở sản xuất thuốc điều nhãn Marlboro từ Sài Gòn xuống Cần Thơ mà không làm gián đoạn nguồn cung sản phẩm chất lượng cho thị trường trong nước. PMI đã thực hiện đầu tư ban đầu 1,2 triệu USD để nâng cấp phân xưởng Vinas sản xuất thuốc lá Marlboro chất lượng cao theo tiêu chuẩn sản xuất toàn cầu của chúng tôi. Việc tái bố trí này là một phần không thể thiếu và là bước đầu tiên trong chiến lược lâu dài của chúng tôi cũng như cam kết củng cố kinh doanh của chúng tôi tại Việt Nam thông qua công ty liên doanh Vinas. Chúng tôi cố gắng phát triển hoạt động kinh doanh với đối tác Vinataba và kết hợp với việc đáp ứng sở thích đa dạng của người hút thuốc địa phương trong tương lai.

Đáng chú ý là trong năm 2009, Vinas đã trở thành đơn vị thay thế TTC trong công tác phân phối thuốc điều Marlboro ở Việt Nam. Nhìn lại hơn 15 năm hợp tác, Marlboro tiếp tục giành được phân khúc thị trường thuốc điều cao cấp, và tôi tin rằng dù ngành công nghiệp của chúng ta phải đối mặt với những thách thức ngày càng tăng nhưng với sự hỗ trợ mạnh mẽ từ Ban lãnh đạo của Vinataba và tất cả các đối tác kinh doanh của chúng tôi, cùng với sự quan tâm và cam kết từ PMI và những nỗ lực không mệt mỏi của PMV và công nhân viên của liên doanh Vinas trong việc xây dựng một doanh nghiệp liên doanh tại Việt Nam, chúng ta sẽ đi về phía trước và cùng nhau xây dựng công ty Liên doanh Vinas của chúng ta thành một trong những công ty thuốc lá hàng đầu tại Việt Nam.

Tôi rất hạnh phúc và vinh dự được chứng kiến sự kiện kỷ niệm 25 năm thành lập của Vinataba (1985-2010). Do đó tôi xin chân thành mong rằng năm kỷ niệm này sẽ được đánh dấu là một năm thành công với sự tăng trưởng ổn định trong hợp tác kinh doanh của chúng ta, tăng cường quan hệ đối tác và đẩy mạnh kết hợp kinh doanh giữa PMI và Vinataba. Tôi chắc chắn rằng năm 2010 sẽ mang đến những thách thức mới mà chúng ta có khả năng giải quyết và quản lý với nỗ lực phối hợp hành động trong đường lối chiến lược lâu dài nhằm phát triển liên doanh Vinasa của chúng ta và thắt chặt hợp tác với đối tác truyền thống nhằm đạt tới sự Thành công trong tương lai.

Một lần nữa, nhân dịp này, thay mặt Philip Morris Việt Nam S.A, tôi xin gửi lời chúc mừng tốt đẹp nhất đến Ban lãnh đạo và nhân viên Vinataba và bày tỏ lòng cảm ơn về quan hệ hợp tác quý giá từ các bạn. ■



Ông Andrew Neumann, Tổng Giám đốc JTI Việt Nam: *Chúng tôi tin rằng, Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam và Công ty JTI sẽ tiếp tục hợp tác chặt chẽ để đương đầu với những thay đổi của ngành công nghiệp Thuốc lá.*

Chúng tôi đánh giá cao mối quan hệ hợp tác lâu dài giữa Tổng Công Ty Thuốc Lá Việt Nam (Vinataba), Công ty Thuốc Lá Thanh Hóa và Công Ty JTI thông qua việc sản xuất hai nhãn hiệu thuốc lá Mild Seven và Winston tại thị trường Việt Nam. Mild Seven và Winston là hai trong số năm nhãn hiệu thuốc lá hàng đầu thế giới của Công Ty JTI chúng tôi. Sau nhiều năm cùng nhau hợp tác, chúng tôi thực sự hài lòng với chất lượng sản phẩm của hai nhãn hiệu này.

Không chỉ dừng lại ở mối quan hệ hợp tác về kinh doanh, chúng tôi nhận thấy rằng việc hợp tác cùng với Vinataba xây dựng các hoạt động xã hội nhằm hỗ trợ cho cộng đồng là điều tất yếu. Là một phần thuộc dự án hỗ trợ cộng đồng nơi Công Ty JTI đang hoạt động, Công Ty JTI chúng tôi đã phối hợp với Tổng Công Ty Thuốc Lá Việt Nam xây và trao tặng nhà cho các hộ gia đình có hoàn cảnh khó khăn tại Thanh Hóa và Ninh Thuận.

Mặc dù môi trường hoạt động kinh doanh không ngừng thay đổi nhưng chúng tôi tin rằng Tổng Công Ty Thuốc Lá Việt Nam và Công Ty JTI sẽ tiếp tục hợp tác chặt chẽ để đương đầu với những thay đổi của ngành công nghiệp thuốc lá. ■



Ông Andrew O'Regan, Tổng Giám đốc BAT Việt Nam:
Chúng tôi rất tự hào là đối tác chiến lược của TCT Thuốc lá Việt Nam (Vinataba).

Chúng tôi rất tự hào là đối tác chiến lược của Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam (Vinataba). Trong nhiều năm qua, Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam đã đạt được nhiều thành tích ấn tượng, đóng vai trò quan trọng góp phần xây dựng ngành Công nghiệp Thuốc lá, và là doanh nghiệp quốc doanh lớn nhất Việt Nam. Song song với những thành tích đạt được, thương hiệu Vinataba cũng trở nên quen thuộc với đông đảo người tiêu dùng trong nước và là biểu tượng niềm tự hào của người tiêu dùng Việt Nam.

Với sự lãnh đạo sáng suốt của Ban lãnh đạo, đội ngũ công nhân viên giỏi, khả năng tiếp cận và áp dụng những thành tựu khoa học công nghệ, khoa học quản trị hiện đại, chúng tôi luôn tin tưởng rằng, các nhãn hiệu quốc tế của chúng tôi như: Dunhill, SE 555 và Pall Mall được sản xuất với chất lượng cao nhất bởi Nhà máy Thuốc lá Sài Gòn - một nhà máy hiện đại và hoạt động hiệu quả thuộc Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam.

Trải qua nhiều năm, với sự hỗ trợ và hợp tác của Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam, Chi nhánh British American Tobacco Việt Nam Limited luôn hoạt động hiệu quả và thành công tại Việt Nam. Chúng tôi vẫn đang tiếp tục hợp tác triển khai thực hiện các chương trình trách nhiệm xã hội và xóa đói giảm nghèo trên toàn quốc nhằm mục đích hỗ trợ phát triển cộng đồng theo chủ trương chính sách của Chính phủ.

Với quan hệ chiến lược truyền thống tốt đẹp giữa hai tổ chức trong suốt thời gian qua, chúng tôi tuyệt đối tin rằng, trong thời gian tới, chúng tôi sẽ gặt hái được nhiều thành công hơn nữa như là kết quả của sự hợp tác sâu rộng giữa hai tổ chức. ■

(tiếp theo Tr.25)

Nhìn lại chặng đường 8 năm đã đi qua, Công ty Liên doanh Thuốc lá BAT-Vinataba lấy làm tự hào vì đã đạt được mục tiêu SX-KD, chăm lo tốt đời sống vật chất lẫn tinh thần cho tất cả CBCN, thực hiện đúng chiến lược đào tạo và phát triển nguồn nhân lực, thể hiện được trách nhiệm đối với cộng đồng xã hội. Những nỗ lực đó cũng đã được ghi nhận bằng các giấy khen, bằng khen của các cấp chính quyền mà cao quý nhất, đó là Cờ Thi đua của Bộ Công Thương về “Thành tích xuất sắc trong phong trào thi đua” năm 2008 và 2009. Ban lãnh đạo Công ty đã cùng toàn thể CBCNV đề ra một tầm nhìn chiến lược mới đến năm 2015: Công ty tầm cỡ quốc tế với sản phẩm chất lượng hàng đầu và dịch vụ hoàn hảo “Với tầm nhìn chiến lược mới này, tập thể CBCNV Công ty Liên doanh Thuốc lá BAT-Vinataba sẽ nỗ lực hơn nữa để thực hiện tốt nhất nhiệm vụ SX-KD nhằm thỏa mãn nhu cầu của khách hàng, đồng thời nêu cao trách nhiệm đối với xã hội và môi trường, tiếp tục đào tạo đội ngũ CBCNV đẳng cấp quốc tế, góp phần vào sự phát triển kinh tế và nguồn nhân lực cho Việt Nam..



Features In Brief

A Letter From The Chairman

In 2010, towards the 1000th Anniversary of Thang Long - Hanoi, our Corporation will solemnly celebrate the 25th Anniversary of Building and Developing of Vietnam National Tobacco Corporation (05/4/1985 - 05/4/2010) and honorably to be awarded the Ho Chi Minh Order by the State President for outstanding achievements in creative labor, contribution to the cause of building socialism and national defense. It is a pleasure, honor and great pride for the Corporation on the occasion of successful 2009 plan fulfillment, surpassing the financial crisis and economic slowdown across the world in 2008-2009. Production and business keep on growing at a higher rate of general sectors of the Industry and Commerce, ensuring employment and livelihood of laborers. This represents a good continuation of the tradition of 25 years of building and developing by generations of employees of the Corporation, a leader in innovation, industrialization - modernization of the country's tobacco industry. That major and great achievements of the Corporation have been recognized by the Party and the State with many noble rewards, from the Independent Order in the past to today's Ho Chi Minh Order. It shows the results of the efforts, unceasingly labor and creativity of generations of leaders, employees of the Corporation and its affiliated members through periods.

Affirmed As A Pioneer

....The Corporation will be formed on the internal needs of the business It will bring about many advantages, such as capital concentration, management skills, broad relationship not just in domestic area but also throughout the region and the world; innovation in the business and production sections, added value getting from industry to invest for agriculture, to help farmers improve technology for producing new varieties.... Not out of that equation, for Vinataba, the corporation model also offers a great advantage in enterprise management and enhance production and business effectiveness. It also make contribution to the society as well as to the community. Vietnam is having great opportunity and comprehensive integration into the global economic development flow. Thus, to further enhance the competitiveness, integration and development, I think, Vinataba needs to build up development strategies, improving production efficiency of each unit, ensuring financial resources for its own development in the future. To continue innovation and re-shape of enterprises under the policy of the Government, it is necessary to standardize the parent and son company model, implementing enterprise restructuring in order to promote full internal power of the group. Vinataba is to develop into a Food Industry Group, further involving in the process of economic integration as far as domestic and international areas are concerned. The most important thing is that the diversifying of activities must be specialized to reduce risk in each sector and improve the value, quality of the commodities ... The above are some comments of the Industry and Trade Deputy Minister Nguyen Nam Hai in an interview topic of 25 years of building and developing of the Corporation.

Features In Brief

Recalling "A daring competition ..."

"...changing the current operating mechanism and resolving the interests of workers in a more balanced way, then for sure, with a day of preparation, the factory will fulfill 40% of the year plan just in December (remark of former Deputy Director Le Dinh Thuy). No room for excess, hindrance and slow in progress is the administrative reform both in depth and width of the whole Southern Tobacco Enterprises Association at that time. These successful experiences themselves more or less have a very good direction for the administrative reform movement later for many agencies and enterprises. As to the Association, after recognizing the causes and offering solutions, it has instantly brought into play efficiently. On 30/11/1980, all preparatory works for the campaign "Fulfilling 40% year plan in December" was carried out expeditiously. Individual officers and employees of Saigon Cigarette Factory at that time were enthusiastically devoted themselves for the factory. Because it was the first time in their lives to be the owners of the plant. It was this movement of production machinery that had driven other production system running into smooth operations. That were the case of Tan Mai Paper Factory, General Printing Factory, power plants ... The whole factory was in the rushing motivation. Difficulties and problems at the time were just small obstacles and being wiped out by the enthusiastic working flood. All problems were resolved promptly on the spot. Not only boosting the production, the spiritual mastery was also radically brought into play by technical staff who had gather together to fix old and damaged machines, contributing to increase productivity significantly.

Trade Union Positive In Social Activities and Care For Laborers' Livings

In recent years, along with the development of the country, Vietnam National Tobacco Corporation has unceasingly engaged in production and operation innovation, making more budget contribution to the State as well as increasing profits, living standards of laborers. With no less contribution to these achievements, the role of the Trade Unions at all levels, including that of the Corporation's, should be definitely highlighted. Editorial Board of Vinataba Newsletter has an interview around this problem with Ms. Nguyen Thi Tuyet Mai, Chairman of the Corporation's Trade Union. She shares with us about the lessons, which she learned in the activities process of the Union in the Corporation, and the operation direction of the Union in the coming period:

1. The Union officials have to change their ways of thinking and improve their knowledge and professional capacities in the management of the Union. Its activities should be focused on the basis level - employees, collective of laborers. Accordingly, the Union's working policy, in each period, must be consistent with the actual situation, which is derived from demand and the legitimate aspirations of the employees, so as to promptly solve the problems in concern. The Union activities must be in diverse forms, rich in contents, attracting Union members and employees to participate on voluntary basis.
2. Launching emulating movements with focal points, associated its operations with effective business and production of the Corporation and units. This will, in turn, create jobs and incomes and serve other movements.
3. To implement the Party leading mechanism, there should be coordination of the Union, authorities at all levels. Direction, implementation must be realistic, strictly controlled with supervise, preliminary review for getting regular experiences in the Union activities.



Features In Brief

VINATABA – BAT Tobacco Joint Venture Company 8 Years of Founding and Development

Established by Decision No. 2214/GP on 17/08/2001 of the Ministry of Planning and Investment with total investment of US\$65 million, on March 01/2005, the cut-rag processing plant of the Company was officially put into operation. When in operation, the Company encountered no less difficulties. Then the coming of the economic crisis of the world and fluctuations in raw material input prices. However, with the help of the State management agencies at all levels as well as the closed interest of the two parent companies, BAT and VINATABA, along with a team of dynamic, united, enthusiastic staff, the venture company has always completed and exceed targets set. The sales volume in 2005 was 4,750 tons. Till 2009, it reached 17,900 tons. Since then the revenue and profits rose accordingly. In line with this, the Company has always made its good contribution to the State budget. As a result, the first dividend for the parties to the venture was conducted in 2009. It can be said that the development of investment for raw material production and delivery of farm management methods and processes of advanced techniques in cultivation of high yield tobacco plants is a good and effective policy of the Company. It also collaborated with the domestic suppliers of raw materials in the organization of training courses for farmers in "using plant protection drugs safely and effectively" and "class in the field" under the program of "Integrated Pest Management on tobacco" (IPM) in the provinces of Gia Lai, Tay Ninh and Lang Son. As a result, productivity and quality of domestic raw materials have been significantly improved and gradually replaced the imported ones. The farmers have a stable income. A sense of environmental protection is also enhanced significantly, especially since the Company applied "Social Responsibility Program (SRP) for all raw material suppliers for the Company.

Brand Vision In The Development Strategies Of Vinataba

In the context of Vietnam's deep integration into the world market, business community have to compete fiercely on the global market. In an era of economic competition without border, branding is not only assets of the enterprise but also the problem of the growth of the national economy. The brand, with its ability to overcome language barriers and local identity, is the most effective tool to penetrate the global market. Its development is not merely for the business but also shows the prestige of the country in the integration process. Business strategy of the enterprise defined, more than 20 years overcoming difficulties and challenges, Vinataba brand has affirmed its success: becoming the leading cigarette brand of Vietnam National Tobacco Corporation. The products are distributed across 63 provinces with a guarantee of quality and service. In 2008, the Corporation's revenue reached VND18,930 billion, up nearly 20%; budget contribution: VND3,810 billion, an increase on 23%; export revenue more than US\$84.5 million, up nearly 41%; profit increase by 5% . Vinataba is moving forward to the strategy of diversifying businesses, developing its strategic business units so as to promote their brand advantage and strength as well as to dominate the market by taking full advantages of the production distribution system across the country and the trust of consumers. It has successfully been participated in managing production and business in a number of important sectors of the food industries, such as: Confectionery (Hai Ha - Kotobuki), wine (Romantic, Romantic Superior), purified water (Vinawa), herbal tea ...

Features In Brief

and recently in partnership with Sapporo Holdings Group Limited (Japan) by setting up a joint venture for the purpose of producing and distributing beer and other alcoholic drinks in Vietnam. In the future, the domestic and international consumers will be more aware of Vinataba branded products. The dream of Vinataba brand will fly across 5 Continents and made by Vietnam will be a pride of the Vietnamese.

Deeply inspired by the teachings of Uncle Ho Thang Long Tobacco Firmly Overcoming Difficulties

As an affiliated member of Vietnam National Tobacco Corporation, for years, Thang Long Tobacco Company has always fulfilled the production and business targets, deserving a unit which was 3 times visited by Uncle Ho. The teachings of Uncle Ho had left a deep impression and encouraged overall staff in the Tobacco industry and Thang Long Tobacco Company, in particular, to overcome challenges and keep sustainable development in the market mechanism. In line with boosting domestic sales, the Company also actively expands export markets. The year 2008 was recognized as a powerful step forward when the Company got bulk purchasing tobacco volume in foreign countries by 127% of the plan (an increase of 25% compared with 2007). Investment in upgrading equipment is also an important factor for the Company to raise labor productivity as well as quality. Production lines, new sophisticated packaging machines have been installed and put into use, creating new positions for the Company in the strategic goods competition, market share expansion... The movement of promoting initiatives and technique improvement has spreaded widely to each department, workshops, making a benefit of billions to the Company. Now the Company is implementing two important projects: relocating its facilities to Thach That, Quoc Oai, (Ha Noi) industrial parks. An average growth rate of over 20% is witnessed. Particularly in 2009, the revenue reached VND2,097 billion. Its budget contribution was over VND780 billion. With equipment, modern technology, the designed capacity from 800 million to a billion packs per year, output and product quality will be raised, when finishing the relocation, the company will continue to contribute significantly to the state budget. Deeply inspired by the teachings of Uncle Ho, all cadres, Party members, employees of the Company will continue to promote the implementation of the campaign "Study and follow the moral examples of Ho Chi Minh", to enhance emulating movement in all areas, with specific and practical targets, to develop both in breadth and depth toward the final goal: employment, living and income of workers con-

Contributions To The Community

For Vietnam National Tobacco Corporation (Vinataba), beside brand-building efforts to honor the word "Vietnam" on the international market, contribution to a prosperous Vietnamese community is also regarded as morality, common sense, long-term development strategy of the business. It is where the common sense is considered as business philosophy: When the community is "healthy" then the enterprises will be "strong". Because it is thought that the community is the living environment of the business - a customer of today and forever - a permanent strategic partner of the business. Leaders and employees of Vinataba do deeply understand and follow this perception.



Features In Brief

In the past few years, especially in 2009, Vinataba has done a lot. Just for two poor districts in Ha Quang (Cao Bang) and Bac Ai (Ninh Thuan), which are two districts growing tobacco materials, it has helped build 1,406 houses for poor people, 30 houses for martyr families, having difficulties. In line with this, it has combined with the General Department of Vocational Training (Ministry of Labour - War Invalids and Social Affairs) to perform "Pilot training program of growing and processing tobacco for farmers in specialized growing areas. In late 2009, when the Government approved the project "Training for rural laborers till 2020", the Corporation deployed it step by step with a large scale on 20 provinces and cities in the country, with a very scientific and practical content which has initially given encouraging efficiency. We can say this is one of the positive solution for building a region for sustainable and stable tobacco material production. It improves productivity, exports, bringing about apparent benefits for farmers, and more importantly, keeping them from conservative experiences, reducing poverty with high income from growing tobacco plants and active participation in the production of advanced commodities.

Tobacco Import And Export Company ¼ Century For Creating Tobacco Import And Export Market

With strategic orientation, close direction of Vietnam National Tobacco Corporation along with the dynamic, creative and dedicated leadership of Tobacco Ex-Import Company (Vinataba Imex) as well as the efforts of the determined collective workers and especially the attention and the active cooperation of the affiliated members of the Corporation since its founding, Vinataba Imex has made great and synchronous progress, and gained proud achievements, especially in the export of tobacco. Import and export activities of Vinataba Imex are associated with increasing development of the Tobacco Industry in Vietnam. Nearly 25 years, the Company has continued to affirm the role and position as a reliable and leading supplier of raw materials, machinery parts, and effectively served the operation of the Tobacco Industry in Vietnam. After the Government passing the open-door policy and international economic integration, the it has taken full advantage of this opportunity to export tobacco leaf for some foreign partners. In 1999, the Company's export operation continued to be successful when exporting pipe tobacco products to some of Eastern European countries - a market with strict requirements. Following the efforts in market research, it has exported Vietnam cigarettes products, creating momentum for the on-going success in the later phase of export activities. So far, a variety of products, from tobacco leaf, cut-rag, bark of tobacco plants, tobacco sub-materials to a wide range of pouch tobacco, satisfying requirements of customers. With years of experience in the import and export operation along thorough understanding the tobacco market in the area and the world, the Company boosts up trade promotion and introduction of the image of Vietnam tobacco in global markets.

An Article For Vinataba's 25th Anniversary

Philip Morris Vietnam S.A (PMV)

...In retrospective over the 15 years of cooperation, Marlboro has continued to make gains in the market's premium segment, and I believe that despite all mounting challenges faced by our industry with a strong support from the senior management team of Vinataba and all our business

Features In Brief

partners, along with the renewed interest and commitment from PMI and tireless effort of PMV and Vinas JVC employees to build a joint business in Vietnam, we shall move forward and build together our Vinas JVC to become one of the flagship tobacco companies in Vietnam. I am very happy and honored to witness the 25th founding anniversary of Vinataba (1985-2010), therefore I sincerely wish that this anniversary year is marked as one of another successful year of stable growth of our joint business, enhanced partnership and further business integration between PMI and Vinataba. I trust the 2010 definitely brings about new challenges which we will be capable of addressing and managing with our concerted efforts and coordinated actions along the strategic long-term path to grow and develop our Vinas Joint Venture for further cementing our traditional Cooperation – Partnership – aimed at future Successes...

JTI Vietnam

Japan Tobacco International (JTI) has a long-standing manufacturing relationship with Vinataba and Thanh Hoa to produce MILD SEVEN and WINSTON brands for the Vietnamese market. Both WINSTON and MILD SEVEN are two of the top five cigarette brands in the world. Lasting for 9 years, we are very happy with the quality of our products.

Not only in business, JTI does believe that the partnership with Vinataba to support the community is essential. As part of our philanthropy support for the communities we operate in, JTI has contributed houses to underprivileged families in the Thanh Hoa and Ninh Thuan provinces. with the close cooperation of Vinataba. The operating environment continues to change and we are confident that JTI and Vinataba will continue to meet industry challenges through their close cooperation.

BAT Vietnam

We are very proud of our strategic partnership with Vinataba. Over many years Vinataba has established a record of impressive achievement as a flagship State owned Enterprise in leading the Vietnam tobacco industry. Together with these achievements, the Vinataba brand has become a universal emblem of national pride.

With outstanding leadership by their management team, highly-skilled workers and an ability to adapt to new innovations, we have always been reassured that our international brands such as: State Express 555, Dunhill, and Pall Mall have always been manufactured to the highest quality by the Saigon Tobacco Company – in a modern and efficient factory under Vinataba.

Over the years, With Vinataba's support and cooperation, the BAT Trading Branch has been successfully operating in Vietnam. We have continued to co-operate with our CSR programmes including YSP and hunger elimination nation-wide which help contribute to local community development under the call of the Government.

With the excellent relationship between our two organisations, we are extremely confident that our future success in Vietnam will be as a result of a deeper co-operation in the years to come and look forward to this success.

Một số hình ảnh hoạt động VHXH của VINATABA



vinataba

